



Negoziare con il cliente

Contrastare la concorrenza imparando a condurre negoziazioni che creino valore aggiunto per sé e per il cliente

Commerciale e vendite



Obiettivi

Acquisire maggiore flessibilità nella relazione col cliente e con tipologie di clienti diversi.

Rendere più incisiva la conduzione della trattativa, particolarmente nella fase di chiusura.

Mettere a punto strategie e tattiche negoziali da utilizzare in contesti e situazioni commerciali differenti.

Argomenti

1 La trattativa e la sua chiusura

- Le 4 fasi della trattativa: armonizzazione, riconoscimento delle necessità, offerta, chiusura.
- La doppia proposta positiva: guidare il cliente a fare una scelta.
- La valenza commerciale e relazionale delle obiezioni.
- L' X Factor: individuare il fattore decisivo per l'esito di quella trattativa.
- La paura di ricevere un no: gli errori e le incertezze del venditore.

- Il dominio di sé: autocontrollo e fermezza davanti al cliente.

2 Capire e risolvere: la flessibilità con il cliente

- Ogni cliente, un mondo a parte: cogliere le differenze culturali, di età, di ruolo, di aspirazioni, di bisogni personali e aziendali.
- Essere flessibili: sapere tradurre in modi nuovi i principi di fondo.
- Riformulare: avere più schemi mentali a disposizione per capire esigenze e comportamenti del cliente.

DURATA TOTALE:
9 ore

NUMERO PARTECIPANTI:
10

CALENDARIO:
dal: 10/09/2020
al : 24/09/2020

TERMINE ISCRIZIONI:
03/09/2020

SEDE DI SVOLGIMENTO:
CORREGGIO

REFERENTE DEL CORSO:
Francesca Barbieri cell 338 -
1189018
francesca.barbieri@formart.it

**QUOTA DI
PARTECIPAZIONE:**
130.00 € + IVA

Il corso sarà realizzato solo al raggiungimento del numero minimo di iscritti.
Le date potrebbero subire variazioni.



- Problem setting: criteri per inquadrare e capire un problema.
 - Problem solving: norme da seguire davanti ad un imprevisto.
 - Due competenze basilari: ascolto e intelligenza.
- 3 Abilità negoziali nella relazione con il cliente
- La capacità di mediazione davanti alle richieste del cliente.
 - Le fasi della negoziazione: giungere ad un accordo comune a partire da esigenze diverse.
 - Negoziazione distributiva e negoziazione integrativa.
 - Regole e “trucchi” di comunicazione durante un processo negoziale.
 - Le negoziazioni condotte attraverso altri.

Destinatari

Responsabili commerciali, Responsabili vendite, Responsabili dell'ufficio acquisti, Responsabili di progetto, Imprenditori e soci di Piccole e Medie Imprese, Agenti di commercio.

Calendario

- 10/09/2020
- 17/09/2020
- 24/09/2020

3 incontri, il giovedì dalle 19.00 alle 22.00

Docenti

Officina Studio Faenza - Consulenza per le risorse umane



FORMart sede di CORREGGIO, Via Matteotti, 7 42015 Correggio (RE)
T. 0522-694753 - info.correggio@formart.it - www.formart.it



Cercaci su

