



Vendere un prodotto e conquistare un cliente (webinar)

Commerciale e vendite



Obiettivi

Diventa un professionista della vendita, scopri quali sono i metodi, le tecniche e le strategie più efficaci per un processo di vendita efficace per acquisire nuovi clienti ma anche per consolidare il rapporto di fiducia dei clienti già esistenti.

Approfondiremo i principi di marketing e neuromarketing per creare e trasmettere una vera e propria esperienza di acquisto unica e personalizzata su ogni potenziale cliente.

Argomenti

- Il Business Model & il value proposition Canvas e Innovazione di Valore
- Il Golden Circle e il processo di fiducia del cliente
- Tecniche di comunicazione e PNL come strategia di vendita
- Presentazione dell'offerta, prodotto o servizio con la tecnica C.V.B.
- I principi di marketing e di neuromarketing per una vendita di successo
- Riconoscere i bisogni psicologici e le emozioni che guidano gli acquisti
- Cross-Sell e acquisti d'impulso
- Gestione delle obiezioni e tecniche di negoziazione
- Tecniche di fidelizzazione e carta servizi

Destinatari

Addetti alle vendite, Tecnici commerciali, Agenti di commercio, Commessi

Calendario

Il corso si svolgerà in modalità Webinar, tutti i martedì e giovedì dalle 18:30 alle 20:30, secondo il seguente calendario:

DURATA TOTALE:
24 ore

NUMERO PARTECIPANTI:
8

CALENDARIO:
dal: 07/06/2022
al : 14/07/2022

TERMINE ISCRIZIONI:
31/05/2022

SEDE DI SVOLGIMENTO:
PIACENZA

REFERENTE DEL CORSO:
Katia Serena
katia.serena@formart.it
342 6192793

QUOTA DI PARTECIPAZIONE:
380.00 € + IVA

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



Confartigianato

FORMart sede di PIACENZA, via Gaetano Modonesi, 14 29122 Piacenza

T. 0523-606613 - info.piacenza@formart.it - www.formart.it



Cercaci su



07/06
09/06
14/06
16/06
21/06
23/06
28/06
30/06
05/07
07/07
12/07
14/07

Docenti

Marisa Ferrara

Consulente Aziendale, Formatrice Senior, Esperta in Comunicazione, Motivazione e PNL. Docente MIUR.

Studi di Psicologia alle spalle, ha maturato più di 15 anni di esperienza lavorativa nel mondo Retail e nella Grande Distribuzione, ricoprendo svariati ruoli: Direttore di Filiale, Area Manager, Retail Manager e Responsabile della Selezione e Formazione del personale per aziende multinazionali.

Scegliere di intraprendere anche gli studi di Naturopatia con l'aggiunta della Psicosomatica le ha consentito di "chiudere il cerchio" e adesso il suo obiettivo è quello di far uscire le persone dalla loro "Comfort zone", per ESSERE dei professionisti del mestiere



 Confartigianato

FORMart sede di PIACENZA, via Gaetano Modonesi, 14 29122
Piacenza

T. 0523-606613 - info.piacenza@formart.it - www.formart.it



Cercaci su

