



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

DURATA TOTALE:
9 ore

**NUMERO
PARTECIPANTI:**
10

CALENDARIO:
dal: 06/11/2023
al : 13/11/2023

**TERMINE
ISCRIZIONI:**
31/10/2023

**SEDE DI
SVOLGIMENTO:**
RIMINI

**REFERENTE DEL
CORSO:**
Lena Righini
lena.righini@formart.it
0541791909

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

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



FORMart sede di RIMINI, Via Nabucco, 70 47922 Rimini
T. 0541.791909 - info.rimini@formart.it - www.formart.it



Cercaci su



- 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.
- 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

Le lezioni si svolgono nei seguenti giorni/orari:

- 06/11/2023 orario 18:00-21:00
- 09/11/2023 orario 18:00-21:00
- 13/11/2023 orario 18:00-21:00

Docenti

Il corso è realizzato in collaborazione con Officina Studio ed intervengono i seguenti docenti:

Barbara Boscherini: Svolge attività di docenza sui temi inerenti i vari ambiti della comunicazione interpersonale, interculturale, aziendale. Si occupa di web marketing e social media, di comunicazione promozionale e pubblicitaria



FORMart sede di RIMINI, Via Nabucco, 70 47922 Rimini
T. 0541.791909 - info.rimini@formart.it - www.formart.it



Cercaci su



Daniela Corvi: svolge attività di docenza su tematiche quali processi comunicativi interpersonali ed interculturali, comunicazione digitale, competenze trasversali, leadership, marketing e processi di internazionalizzazione aziendale.

Francesca Berardi: Svolge attività di docenza su temi trasversali di comunicazione, time e project management per gruppi, quadri e ruoli direttivi, dinamiche del conflitto, leve motivazionali, la definizione e l'esercizio dei ruoli.



 Confartigianato

FORMart sede di RIMINI, Via Nabucco, 70 47922 Rimini
T. 0541.791909 - info.rimini@formart.it - www.formart.it



Cercaci su

