Commerciale e vendite

Negoziare con il cliente

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

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.
- 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

DURATA TOTALE:
9 ore

CALENDARIO:
dal: 22/09/2025
al : 06/10/2025

TERMINE ISCRIZIONI:
12/09/2025

SEDE DI SVOLGIMENTO:
FERRARA

REFERENTE DEL CORSO:
Simone Modica
simone.modica@formart.it
0532.53218

QUOTA DI PARTECIPAZIONE:
130.00 € + IVA

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

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
Tre incontri di tre ore ciascuno, il 22 - 29 settembre - 06 Ottobre, dalle ore 18 alle ore 21, in aula

Docenti
Ivo Bianconi, esperto e consulente aziendale in comunicazione relazionale, docente formatore