Commerciale e vendite

Vendere un prodotto e conquistare un cliente

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

l corso si svolgerà in **webinar** dalle ore 18.30 alle 21.30 secondo il seguente calendario:

- Martedì 21/10/2025

DURATA TOTALE:
24 ore

NUMERO PARTECIPANTI:
8

CALENDARIO:
dal: 21/10/2025
al : 04/12/2025

TERMINE ISCRIZIONI:
13/10/2025

MODALITÀ DI SVOLGIMENTO:
WEBINAR

REFERENTE DEL CORSO:
LUCIANO LA PENNA
luciano.lapenna@formart.it
0523-606613

QUOTA DI PARTECIPAZIONE:
380.00 € + IVA

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

- Martedì 28/10/2025
- Martedì 04/11/2025
- Martedì 11/11/2025
- Martedì 18/11/2025
- Martedì 25/11/2025
- Martedì 02/12/2025
- Giovedì 04/12/2025

Docenti

Yuri Meazza, Specialista in marketing & comunicazione con oltre 15 anni di esperienza nel settore. Nel corso degli anni si è attività specifiche come sviluppo di siti web, piani editoriali social, advertising online