

Operazione Rif. PA 2024-22700/RER approvata con DGR 1914/2024 in data 14/10/2024 e realizzata grazie ai Fondi Europei della Regione Emilia-Romagna



Commerciale e vendite

KIT VENDITA: COME COSTRUIRE RELAZIONI EFFICACI E DURATURE CON LA CLIENTELA - MODALITA' WEBINAR

Competenze tecnico specialistiche nella rete per lo sviluppo del territorio PG.4



Obiettivi

Il percorso analizza i principali temi di comunicazione commerciale al fine di intrattenere la cliente, metterla a proprio agio, proporre nuovi acquisti. Dal faccia a faccia con la cliente alla conduzione del colloquio di vendita, dal linguaggio non verbale alle tecniche di supporto al processo d'acquisto

Argomenti

- Tecniche di approccio con la cliente
- Come comunicare positivamente ed efficacemente con la cliente
- Fare domande
- La tecnica del CVB
- Il prezzo non va temuto ma venduto!
- La cliente fa obiezioni? Ottima opportunità! Come affrontarle e superarle
- Come concludere con successo

Destinatari

Il corso si rivolge a imprenditori, figure chiave o apicali, responsabili di processo, progetti o attività specifiche, tecnici, start-upper, e professionisti in genere che intervengono con competenze specifiche nelle attività di progettazione ed erogazione di prodotti e servizi che richiedono approfondimenti per una specializzazione ulteriore funzionale a processi di innovazione

DURATA TOTALE:

20 ore

CALENDARIO:

dal: 22/09/2025
al : 20/10/2025

**TERMINE
ISCRIZIONI:**
27/08/2025

**SEDE DI
SVOLGIMENTO:**
MODENA

**REFERENTE DEL
CORSO:**
Salerno Valentina
info.modena@formart.it
335 6850727

**QUOTA DI
PARTECIPAZIONE:**
Finanziato

MISURE DI ACCOMPAGNAMENTO

Partecipando al corso potrai permettere alla tua azienda di beneficiare di un'attività di consulenza su misura senza sostenere alcun costo aggiuntivo.

Le opportunità sono limitate: fanne richiesta al momento dell'iscrizione.

La durata di questo servizio è di 6 ore.

Calendario

Il corso si svolgerà nelle seguenti date:

- 22/09
- 29/09
- 06/10
- 13/10
- 20/10

orario 9.00 - 13.00

27/08/2025 è il termine ultimo entro il quale inviare la documentazione necessaria per l'iscrizione

L'attività formativa si svolgerà in webinar: puoi frequentare il corso utilizzando il PC, lo smartphone o il tablet tramite una connessione stabile

Docenti

Il corso è stato progettato con la collaborazione di un team di esperti e professionisti del settore e dell'area tematica del corso.

I docenti di questo corso saranno Vedovi Beatrice e Sirtori Carlo

Requisiti

Il corso è aperto a persone occupate:

- dipendenti
- imprenditori
- liberi professionisti

che operano in aziende del sistema di riferimento con sede legale o unità locale in Emilia Romagna

Nel caso in cui le iscrizioni risultassero superiori al numero massimo dei partecipanti previsti, verrà attivato il processo di selezione sulla base dei seguenti criteri:

- Ordine di arrivo dell'iscrizione
- Residenza in comuni diversi dal luogo della formazione (di norma

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



diverso dal capoluogo di provincia)



FORMart sede di MODENA, Via Emilia Ovest, 693/B 41100 Modena
T. 059-3369911 - info.modena@formart.it - www.formart.it



Cercaci su

