

Programma Corso: Tecniche di vendita

Denominazione Corso	"Tecniche di vendita"
Metodo Formativo	Coaching, lezione frontale, role play.
Aula	Corso in aula posizionata a "teatro" attrezzata con proiettore e flip chart.
Responsabile della formazione	dott. Edoardo Corna, Psicologo del Lavoro e Coach, Analista Emotusologo, esperto in comunicazione, dinamiche relazionali e organizzazione dei sistemi complessi. Ordine PS.1172
Proposta Formativa	L'obiettivo del corso è quello di dare ai partecipanti gli strumenti principali per una vendita efficace ed i fondamenti necessari per condurre una buona trattativa che porti ad una conclusione positiva ponendo le basi per la fidelizzazione del cliente. Equipaggiare il venditore con i migliori strumenti
A chi si rivolge	Il corso è destinato a chi ha capito che la qualità della persona segna il confine tra il successo e l'insuccesso e di conseguenza della performance nel lavoro, e nella vita

Contenuto del Corso	Cosa è la vendita La Comunicazione nella vendita I cicli del prodotto e del cliente Analisi delle fasi di una vendita efficace I 6 principi della vendita efficace Domande, risposte ed ascolto attivo Il prezzo e la trattativa La gestione delle obiezioni; l'offerta e la chiusura la fidelizzazione ed il post-vendita
Test ed Esercizi	role-play e questionari autosomministrati

Durata del corso	12 ore
Costo del corso	€590,00 in promo a €390,00+iva

Vuoi saperne di più?
 Contatta Francesca
francesca.medeghini@mandy.it