



Vendite e marketing

L'attimo fuggente della vendita: la conclusione

Tecniche per argomentare e chiudere le vendite

Il corso verterà sulla gestione della trattativa per fasi nella vendita negoziale, le tecniche per argomentare in maniera efficace, il superamento delle obiezioni e le tecniche per favorire la chiusura del contratto. Obiettivo: portare il venditore ad aumentare il tasso di chiusura delle vendite grazie alla conoscenza del processo di vendita e delle sue fasi. Trasmettere al venditore le regole essenziali della comunicazione in quanto mezzo per creare relazione col cliente. Fornirgli le tecniche chiave per superare con successo le obiezioni del cliente e il momento decisivo della trattativa: la chiusura. Indicare le tecniche idonee a svolgere la trattativa con efficacia, per sostenere i margini e migliorare il tasso di chiusura. Fornire i criteri per la valutazione dei risultati raggiunti.



Vendite e marketing

La gestione della trattativa in videochiamata

INFORMAZIONI

Inizio/fine: 29 e 30 giugno 2021

Formula: 2 sessioni da 4 ore

Orario: 09.00-13.00

Luogo: Corso online, su piattaforma di videoconferenza Microsoft Teams

COSTI

Per i soci: 230,00 €+iva

Per i non soci : 260,00 €+iva

Dalla seconda persona iscritta si applica il 10% di sconto sulla quota di partecipazione

DESTINATARI

Titolari d'azienda, responsabili commerciali e vendite, agenti e chiunque abbia rapporti con la clientela.

DOCENTI

Alessandro Fumo: Sales strategist specializzato nel settore della formazione e sviluppo vendite, ha ricoperto i ruoli di agente, area manager e direttore commerciale. Con oltre 10.000 trattative seguite e 6.000 ore in affiancamento, ha esperienze e successi in aree che vanno dalla vendita di servizi (assicurazioni, logistica, informatica) alla vendita di beni durevoli (edilizia) e di largo consumo (abbigliamento, alimentari). Affianca le aziende nella definizione delle strategie di vendita più efficaci a seconda del canale e della tipologia di vendita.

CONTATTI

Viviana Bugatti

+39 055 2707234

viviana.bugatti@confindustriafirenze.it

ALTRE INFO

- Il percorso è finanziabile attraverso l'utilizzo del conto formazione di Fondimpresa e Fondirigenti
- Ad ogni partecipante sarà rilasciato un attestato di partecipazione
- Il percorso formativo può essere realizzato in forma "residenziale"
- Il corso si realizza con un minimo di 6 partecipanti



Vendite e marketing

La gestione della trattativa in videochiamata

IMPARERAI A:

- Argomentare la proposta e chiudere la vendita con azioni consapevoli.
- Organizzare una dimostrazione creativa
- Aumentare l'efficacia dell'argomentazione, per superare le obiezioni in fase di chiusura e per facilitare la conclusione del contratto.
- Esporre le proprie ragioni e argomenti con gli occhi del cliente.

PROGRAMMA

- La vendita negoziale©: cos'è e i suoi obiettivi
- La trattativa per fasi A.I.AC.S©. e i suoi vantaggi
- Il metodo VCS©
- I 2 presupposti della comunicazione efficace
- La comprova: cos'è
- Obiettivo della comprova
- L'importanza di saper argomentare la proposta al cliente
- L'obiettivo dell'argomentazione
- Come fare un'argomentazione efficace
- L'importanza di essere creativi
- L'effetto Ping-pong
- La conclusione della vendita
- Il cliente reticente: le obiezioni alla chiusura
- Come favorire la conclusione
- Simulazioni e casi concreti