



## *Vendite e marketing*

# La gestione della trattativa in videochiamata

L'appuntamento classico di vendita è sempre stato il momento culminante della vendita e delle negoziazioni commerciali, e molti venditori hanno affinato la loro modalità di trattativa proprio nella relazione diretta, in presenza. Al giorno d'oggi, volenti o nolenti, gli appuntamenti classici non sono che una delle tante modalità di vendita e, sempre più di frequente, ci troviamo a negoziare attraverso la tecnologia. Occorre quindi padroneggiare sia nuovi strumenti tecnologici, sia le mutate modalità di comunicazione: il tono, la voce, le terminologie, i segnali della controparte.



## Vendite e marketing

### La gestione della trattativa in videochiamata

**INFORMAZIONI**      **Inizio/fine: 19 e 26 Maggio 2021**  
**Formula:** 2 sessioni da 4 ore  
**Orario:** 19 maggio 14.00-18.00 / 26 maggio 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**      **Personale commerciale a tutti i livelli: venditori, agenti, tecnici commerciali, area manager, direttori commerciali e vendite**

**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](mailto: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

#### OBBIETTIVO:

Dotare il venditore le nozioni strategiche per un approccio metodico e di successo alla vendita. Indicare le tecniche idonee a svolgere la trattativa con efficacia, per proporre in maniera efficace i propri prodotti e servizi e per migliorare il tasso di chiusura. Acquisire fiducia in sé stessi nella relazione con il cliente in presenza e online.

#### PROGRAMMA

- Le differenze tra la trattativa offline e quella online
- Le 4 trappole da evitare
- Le opportunità della trattativa in videochiamata
- La vendita negoziale ©: cos'è e i suoi obiettivi
- Le parole e la comunicazione efficace
- Il processo di vendita in senso lato ©
- La fase di contatto col cliente
- I 6 elementi della vendita: il venditore, il cliente, la comunicazione, l'atteggiamento mentale, la tecnica e l'esperienza
- La determinazione degli obiettivi-trattativa
- La trattativa per fasi A.I.A.C.S. © e relativi vantaggi
- L'approccio
- L'intervista
- L'argomentazione
- La conclusione
- Il superamento delle obiezioni
- La fase di riflessione

Simulazioni e casi concreti