

AUMENTO DEI PREZZI: gestire le obiezioni dei clienti

Data: 7 novembre 2022

DESTINATARI

Venditori e responsabili commerciali

OBIETTIVI

Materie prime ed energia costano oggi molto di più e ciò comporta la revisione di prezzi e condizioni commerciali.

L'aumento rischia però di compromettere la relazione con il cliente, a volte frutto del lavoro di anni.

In questo workshop pratico, ci occupiamo non tanto del come decidere gli aumenti (su quali prodotti e per quali clienti), argomento spesso al di fuori della sfera di autonomia del venditore, ma di come comunicare al cliente la notizia dell'aumento e gestire al meglio la trattativa e le inevitabili obiezioni, così da salvare la relazione e il fatturato senza perdere margini preziosi.

DOMANDE

- Come mi preparo alla conversazione con il cliente?
- Quali sono le migliori modalità per affrontare questo spinoso argomento?
- Quali sono i possibili errori di trattativa da evitare?
- Come posso aumentare le probabilità che il cliente accetti l'aumento?
- Come prevenire il rischio di perdere l'ordine o il cliente?

CONTENUTI

- ✓ Premessa: tecniche di gestione delle obiezioni
- ✓ Gestire l'obiezione sull'AUMENTO di prezzo
- ✓ Cenni su intelligenze emotiva: paura del rifiuto e timore del conflitto
- ✓ Voce e body language
- ✓ Preparare l'incontro
- ✓ Aumenti negoziabili / non negoziabili
- ✓ I 4 errori da evitare nella conduzione dell'incontro
- ✓ Le parole da usare per inquadrare e portare a bordo
- ✓ Simulazione e role play

DOCENTI

Cristina Mariani

Professore a contratto presso il Master di Primo livello "Account & Sales Management" per l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano.

Consulente, docente, già imprenditrice, scrittrice e giornalista pubblicista, supporta le aziende in area commerciale (marketing, vendite, customer experience, business writing) oltre che per pricing e controllo del cash flow. Laureata con lode in Economia (Università Bocconi di Milano) con specializzazione Amministrazione e Controllo, imprenditrice per 15 anni, libera professionista dal 2005. Ha all'attivo numerose pubblicazioni: Direttore editoriale dal 2012 della collana "Impresa Diretta" per la casa editrice Franco Angeli.

METODOLOGIA DIDATTICA

Tutti gli argomenti del Corso sono affrontati attraverso una metodologia didattica pratica (case study esempi, confronto d'aula) e interattiva.

SEDE DEI CORSI / MODALITÀ DI EROGAZIONE

Si specifica che il corso si svolgerà a distanza in modalità FAD sincrona tramite Zoom



DURATA

4 ORE



DATE E ORARI

**7 novembre 2022
9:00-13:00**



**PREZZO
ASSOCIATI**

€ 150,00 + IVA



**PREZZO
NON ASSOCIATI**

€ 220,00 + IVA

CONFERMA AVVIO CORSO

L'avvio dei corsi sarà confermato via E-mail a raggiungimento del numero minimo di partecipanti previsti.

TEMPI DI RINUNCIA

L'eventuale rinuncia dovrà essere comunicata almeno 3 giorni prima dell'inizio del corso via e-mail. In tal caso COSEFI rimborserà l'intera quota di partecipazione, salvo indicazione da parte dell'impresa di

voler trasferire l'iscrizione ad un altro corso o ad un'edizione successiva dello stesso, se prevista. (Si ricorda che è sempre possibile sostituire la persona iscritta).

Nel caso in cui, invece, tale rinuncia pervenga oltre il termine sopraindicato, COSEFI fatturerà il 30% dell'intera quota di partecipazione. Infine, l'assenza del partecipante alle giornate formative successive all'inizio del corso non dà diritto al rimborso né parziale né totale della quota di partecipazione prevista.

FINANZIAMENTI:

I corsi sono finanziabili attraverso l'utilizzo del conto formazione di Fondimpresa e/o Fondirigenti. Affidati a Cosefi per essere supportato nella richiesta di finanziamento al Fondo Interprofessionale. Per informazioni sull'utilizzo del conto formazione aziendale è possibile scrivere a viviana.bugatti@confindustriafirenze.it

MODALITA' DI PAGAMENTO E FATTURAZIONE:

Il versamento della quota di partecipazione dovrà essere anticipato e avvenire tramite bonifico bancario **INTESA SAN PAOLO AG. 6 - IBAN IT86B0306902904100000000770** a seguito della conferma (tramite e-mail) dell'avvio del corso. La frequenza al corso sarà possibile solo dando evidenza dell'avvenuto pagamento. La fattura sarà emessa dopo l'avvio del corso (salvo richieste particolari da concordare con Cosefi).

PER INFORMAZIONI:

Dott.ssa Viviana Bugatti

Tel. 055/2707234 - Cell. +39 334 6610863 – E-mail: viviana.bugatti@confindustriafirenze.it

Sei interessato all'argomento?

Vorresti realizzare un training customizzato nella tua azienda?

Contattaci per una consulenza gratuita.

Analizziamo le tue esigenze e in funzione dei tuoi obiettivi, progettiamo insieme un percorso personalizzato, efficace e innovativo.