AREA FORMAZIONE - MODULO INFORMATIVO

LA SCUOLA DI VENDITE: UN EFFICACE APPROCCIO COMMERCIALE

Codice corso: GEN002 **Argomenti:** COMMERCIALE E VENDITE

Durata: 20 ore **Prezzo:** € 450 + IVA **Prezzo socio:** € 400 + IVA

Il fatto di riuscire a resistere alla crisi così come di superarla in modo soddisfacente dipende dalla capacità di ridurre costi e sprechi, ma dipende molto di più (almeno solitamente) dalla capacità di allargare il volume degli affari e delle vendite utilizzando sempre più le risorse interne. Per questo riteniamo importante la riconversione professionale di molti addetti, soprattutto tra i profili più giovani, i quali possono trovarsi sguarniti dal punto di vista di una metodologia specifica che non sia quella, del tutto empirica e quindi inadeguata, di un "saperci fare" con i clienti.

OBIETTIVI:

- Preparare una vendita e di acquisire le tecniche più adatte da utilizzare nei diversi MOMENTI DELLA NEGOZIAZIONE
- Sviluppare le competenze utili per un'efficace COMUNICAZIONE con il Cliente
- Capacità di risposta alle obiezioni e critiche
- Capacità di argomentare la validità dell'offerta
- Concludere la vendita CON SUCCESSO

DESTINATARI:

Dipendenti e collaboratori che vogliono prepararsi ad un'attività commerciale, o che l'hanno iniziata da meno di 2 anni. Ma anche addetti ufficio vendite, ufficio acquisti, ufficio tecnico, ufficio produzione… e altre figure "chiave" aziendali che hanno relazioni con i Clienti e che vogliono sviluppare le loro abilità nella comunicazione e nella trattativa.

CONTENUTI:

- La preparazione dell'operazione di vendita
- L'approccio al Cliente
- L'analisi delle esigenze e dei bisogni del Cliente
- La presentazione del prodotto e della prima offerta
- La gestione delle obiezioni del Cliente
- La fase conclusiva della trattativa
- I rapporti e le relazioni Post Vendita con il Cliente

ATTESTATI E CERTIFICAZIONI:

Attestato di frequenza

DOCENTI:

Docenti qualificati

NOTE:

- Centro Tecnologico assicura il pieno rispetto di tutte le misure di prevenzione e contenimento del contagio individuate per la gestione dell'emergenza epidemiologica da Covid-19.
- In caso di superamento del numero massimo di iscritti ammessi al corso, si applica il criterio dell'arrivo in ordine cronologico per le iscrizioni che risultano correttamente formalizzate.
- L'uso della mascherina è consigliato.