



formazione & consulting

**SERVIZI DI QUALITA'
GARANTITI
DA PROFESSIONISTI ESPERTI**



TECNICHE DI VENDITA

Ref.: COD.023



TECNICHE DI VENDITA

OBIETTIVI D'APPRENDIMENTO

I partecipanti impareranno ad applicare tecniche e modelli di comunicazione utilizzabili quotidianamente, che consentono di creare i presupposti per influenzare positivamente la relazione venditore-cliente.

Con esercitazioni pratiche, si migliora la capacità di valorizzare il cliente e la relazione che si instaura, si acquisiscono specifiche abilità comportamentali all'interno del colloquio di vendita e infine si conoscono metodi da applicare nella pratica in grado di guidare le scelte del cliente, e facilitare l'attività di consulenza.

CONTENUTI

- Autoanalisi e personalizzazione del corso per ogni partecipante
- Accogliere il cliente: essere riconosciuti
- Comportamento positivo nell'azione di vendita ed nel raggiungimento degli obiettivi
- Le motivazioni del cliente e la struttura del colloquio di vendita
- Simulazioni di tecniche e comportamenti di vendita
- Coach: conduzione di colloqui di vendita - supervisione
- Riconoscere i criteri che influenzano le decisioni di chi si appresta a fare un acquisto
- Come utilizzare le informazioni raccolte per concludere la vendita, in modo che diventi la premessa per acquisti futuri
- Tecniche e modelli di comunicazione utilizzabili per influenzare positivamente la relazione venditore-cliente.