Seminario - SE 411

Tecniche di vendita avanzate

Corso presso: **Festo Academy**
Via Enrico Fermi, 36/38, 20057 - Assago (MI)

Durata: **1g**

Data: Per la prossima edizione in programma contattateci.

Scarica modulo iscrizione:
www.festocte.it/iscrizione

Rivolto a

Funzioni Sales, Account Manager, Key Account, Sales Manager, Direttori Vendite.

Obiettivi

Le vendite complesse e i contesti competitivi richiedono tecniche e metodologie sempre più sofisticate e strutturate. Partendo dalle basi del seminario Digital Selling skills & DiSC® , questa giornata approfondisce gli aspetti chiave della vendita con tools specifici concreti e di pronto e immediato utilizzo.

Contenuti

Migliorare la scoperta di bisogni e opportunità

- Strategia e tecnica del percorso di indagine
- I tre livelli di domande del QFM di Festo
- Costruzione di un processo di Question Branching

Migliorare la gestione degli atteggiamenti Clienti

- Il modello dei 7 atteggiamenti Festo
- Prevenire è meglio che combattere
- Schemi e modelli di soluzione e superamento
- Costruzione di un Solving kit personalizzato

Migliorare le capacità di conclusione

- Il modello a 4 fasi Festo
- Tecniche di conclusione efficace ed efficientge
- Aspetti tecnici e premesse alla negoziazione

Contatti:
tel +39 02 45794 350
fax +39 02 4884 2012
contatti@festo.com

© Festo C.T.E. Srl - P.I. 13236390152

Sede centrale:
Via Enrico Fermi, 36/38
20057 Assago (MI)
Come raggiungerci