

Tecniche di vendita



Corso presso: **Online**

Durata: 1g

Data: Per la prossima edizione in programma contattateci.

Scarica modulo iscrizione:
www.festoctc.it/iscrizione

A chi è rivolto

- Venditori
- Area o Channel manager
- Tecnici ed esperti di prevendita
- Coloro che hanno la responsabilità di gestione diretta di clienti nell'ambito di aziende industriali

Obiettivi

- Acquisire metodi e strumenti per raccogliere i segnali del mercato, dei competitor, dei clienti e riportarli correttamente in azienda, al fine di realizzare strategie commerciali sempre più efficaci
- Conoscere e preparare tutte le fasi del processo di vendita
- Gestire in modo più efficace il complesso rapporto con clienti sempre più esigenti
- Saper scegliere le modalità migliori di comunicazione, di vendita e di negoziazione commerciale in funzione del contesto

1° Giorno – dalle 9 alle 13

■ Le premesse alla vendita

- Requisiti di base per operare con successo nel
- Role play
- La comunicazione e il linguaggio nella vendita
- Gli aspetti principali della comunicazione: dall'analisi dei ruoli all'efficacia della comunicazione

■ La comunicazione (seconda parte)

- Assiomi e patologie nella comunicazione
- Comunicazione scritta: le principali regole
- Comunicazione telefonica: le principali regole
- Analisi Role Play
- Setting the virtual stage

[Prosegue -->](#)

Pagina 1/2

2° Giorno – dalle 9 alle 13

■ Il percorso della vendita

- Le attività pre-visita
- Le fasi della vendita, dalla presa di contatto alla
- Il cuore della vendita: saper domandare e ascoltare
- La scoperta del cliente attraverso le domande

■ Il percorso della persuasione

- Il modello della persuasione: dalle caratteristiche
- Gestione degli atteggiamenti del cliente
- Risoluzione o superamento di obiezioni e reclami
- La conclusione della vendita