

Seminario - AS 150

Vendita per tecnici di assistenza

Corso presso: **Festo Academy Milanofiori**

Viale Milanofiori, Strada 2, Palazzo C3, 20057 - Assago (MI)

FESTO
Academy

Durata: **2gg**

Date: **09 - 10 Apr 2026**

Prezzo: **€ 1.300,00**

Scarica modulo iscrizione:
www.festocte.it/iscrizione

Rivolto a

Tutti coloro che sono coinvolti nelle azioni di erogazione di servizi post vendita presso la struttura del cliente: tecnici e service engineers.

Obiettivi

Fornire un insieme di strumenti semplici e pratici per cogliere e finalizzare al meglio le opportunità commerciali concrete o potenziali che possono nascere nella relazione con un cliente.

Contenuti

■ I percorsi della Vendita nell'After Sales

- La preparazione di un incontro
- Le fasi della relazione con il cliente
- La presa di contatto: aspetti tecnici e psicologici
- Gli strumenti della comunicazione a supporto dell'attività di vendita: l'ascolto e la strategia delle domande nella ricerca delle esigenze implicite ed esplicite

■ Lo schema dell'argomentazione

- Il linguaggio e l'arte della persuasione.
- Tecnicismi nell'argomentazione:
 - Le caratteristiche tecniche di un prodotto
 - I vantaggi oggettivi
 - La ricerca dei benefici personalizzati
- Lo schema di persuasione

■ La gestione dei Reclami e delle Obiezioni

- Significato logico e psicologico
- Atteggiamenti più corretti
- Tecniche di superamento delle obiezioni
- Prevenire è meglio che combattere

■ Conclusione e concretizzazione

Prosegue -->

Pagina 1/2

Contatti:
cell +39 335 103 8822
contatti@festo.com

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

- Aspetti psicologici e tecnici
- Le quattro fasi della conclusione

Sperimentere Role-playing con commenti strutturati, presentazioni, esercitazioni pratiche e creazione di schemi e modelli operativi per supportare il partecipante nel trasferimento sul campo delle competenze acquisite durante il corso.