

PSICOLOGIA DELLA VENDITA

A chi si rivolge il corso

Titolari d'Azienda, Manager , Responsabili delle reti di vendita ed Impiegati commerciali.

Obiettivi

- Migliorare la capacità di negoziazione
- Condurre e chiudere con successo la trattativa commerciale
- Acquisire ed applicare metodi efficaci per l'approccio al Cliente
- Consolidare le capacità persuasive

Argomenti

- ✓ Il processo negoziale
- ✓ Tecniche di trattativa commerciale
- ✓ Gli errori negoziali
- ✓ Il Venditore orientato al marketing
- ✓ La vendita come rapporto personalizzato con il cliente
- ✓ La gestione del feedback
- ✓ Gli strumenti di fidelizzazione: la telefonata, la mail, la visita ed i meeting
- ✓ Come gestire le obiezioni del Cliente
- ✓ Simulazioni ed esercizi di negoziazione

NOTA BENE

Il Corso può essere progettato "su misura" in funzione delle specifiche esigenze formative

"4"
SIMBOLO
DI:
REALIZZAZIONE
CONCRETA
SOLIDITÀ
AZIONE

CHIAVI
PER IL SUCCESSO
DELLA VOSTRA
AZIENDA