

## TECNICHE DI VENDITA

### A chi si rivolge il corso

Venditori junior, Agenti di vendita monomandatari e plurimandatari, Procacciatori, Promoter, Venditori telefonici, Venditori diretti e Liberi professionisti.

### Obiettivi

- Aumentare la conoscenza e perfezionare l'uso delle tecniche di vendita
- Apprendere modalità comunicative efficaci per "vendere" prodotti e servizi
- Gestire in modo efficace la relazione di vendita con differenti tipologie di Clienti

### Argomenti

- ✓ La relazione con il Cliente
- ✓ Fasi e tecniche del processo di vendita
- ✓ Gestione delle obiezioni del Cliente
- ✓ Venditori e venditrici: qualità maschili e femminili applicate alla vendita
- ✓ Psicologia della vendita: motivazioni d'acquisto, comportamenti razionali e scelte emotive del Cliente

### NOTA BENE

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

"4"  
SIMBOLO  
DI:  
REALIZZAZIONE  
CONCRETTA  
SOLIDITÀ  
AZIONE  
CHIAVI  
PER IL SUCCESSO  
DELLA VOSTRA  
AZIENDA