

TECNICHE DI NEGOZIAZIONE NELLE TRATTATIVE DI VENDITA COMPLESSE

A chi si rivolge il corso

Titolari d'azienda, Responsabili vendite, Agenti senior, Direttori commerciali, Agenti di vendita impegnati in trattative complesse, Gestori di Clienti direzionali e Freelance.

Obiettivi

- Utilizzare efficacemente le tecniche negoziali nelle trattative di vendita
- Risolvere e superare gli ostacoli e i momenti di *impasse* nelle trattative complesse
- Allenare le abilità di valutazione delle possibili soluzioni alternative al problema
- Mantenere un buon livello di relazione con il Cliente durante le fasi della trattativa
- Saper affrontare in modo rapido ed efficace eventuali imprevisti durante le fasi negoziali

Argomenti

- ✓ Fasi del processo negoziale
- ✓ Trattativa d'acquisto e fasi negoziali
- ✓ Errori di ragionamento e abitudini comportamentali negative ostacolanti il buon esito del processo negoziale
- ✓ Abilità creative e capacità di problem solving applicate alla negoziazione
- ✓ Adattamento e flessibilità di fronte a cambiamenti inattesi
- ✓ Abilità di gestione della relazione con la "controparte" e con i diversi tipi di Interlocutori

NOTA BENE

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

