

Tecniche per una comunicazione efficace

PREMESSA

La vendita proattiva costituisce la forza di un'azienda. Avere una rete di vendita efficiente è un obiettivo che molte aziende si pongono al fine di ottimizzare le attività e massimizzare il guadagno.

OBIETTIVI

Dotare i commerciali dei migliori strumenti per migliorare i processi di vendita e mettere in grado il personale addetto alla vendita di svolgere le proprie attività con successo.

DESTINATARI

Neo inseriti nel sistema commerciale, addetti alle vendite, rappresentanti, liberi professionisti.

ORARIO E DURATA

La durata del corso è di 18 ore, suddivise in 3 giornate di 6 ore ciascuna, con orario 9.30 – 12.30 e 14.30 – 17.30.

Il corso sarà organizzato **al raggiungimento di un numero minimo di 6 partecipanti.**

PROGRAMMA

- La trattativa A.I.A.C.
- Le tecniche di approccio al cliente
- Sistemi rappresentazionali
- L'intervista al cliente
- Domande analogiche, domande digitali
- L'argomentazione del prodotto/servizio
- I metaprogrammi
- La chiusura della trattativa
- Violazioni del metamodello e domande di confrontazione

QUOTA DI ISCRIZIONE

La quota di iscrizione è di € 249,00 + IVA per le Aziende associate Assindustria Grosseto e di € 299,00 + IVA per le Aziende non associate. Per le modalità di pagamento si rimanda alle Clausole Contrattuali.

RELATORI

Marco de Santis, formatore motivazionale e consulente organizzativo.

ATTESTATO

Alla fine della attività didattiche agli allievi sarà rilasciato un certificato di frequenza.