

Gestire e superare le obiezioni nel processo di vendita

PREMESSA

Le obiezioni nel processo di vendita possono dare luogo a trattative che devono essere sfruttate al meglio dal venditore. Il work shop, tramite la focalizzazione di casi pratici e l'ausilio di esercitazioni in aula, aiuta a gestire in maniera attiva il processo di vendita in modo da formare venditori in grado, non solo di convincere il cliente, ma anche di capirlo e soddisfarlo al meglio.

OBIETTIVI

Obiettivo del corso è quello di permettere ai partecipanti l'approfondimento e l'affinamento delle proprie capacità relazionali e commerciali incentrandosi soprattutto su quelle che sono le dinamiche del processo di vendita connesse alla gestione delle obiezioni del cliente.

DESTINATARI

Addetti alle vendite, rappresentanti, liberi professionisti, commerciali.

ORARIO E DURATA

La durata del corso è di 8 ore con articolazione 14.30-18.30 per entrambe le giornate indicate.

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

PROGRAMMA

- Gestire le obiezioni
- Cancellazione del metamodello
- Cancellazione semplice
- Mancanza dell'indice referenziale
- Spostamento dell'indice referenziale
- Verbo non specificato
- Mancanza del comparativo
- Falso avverbio
- Nominalizzazioni
- Distorsioni del metamodello
- Causa effetto
- Equivalenza complessa
- Lettura della mente
- Presupposti
- Performativo mancante
- Generalizzazioni del metamodello
- Quantificatori universali
- Operatori modali

QUOTA DI ISCRIZIONE

La quota di iscrizione è di € 149,00 + IVA per le Aziende associate Assindustria Grosseto e di € 169,00 + IVA per le Aziende non associate. Per le modalità di pagamento si rimanda alle Clausole Contrattuali.

ATTESTATO

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

RELATORI

Marco de Santis, formatore motivazionale e consulente organizzativo.