

Perfect Sales Manager: Tecniche per un'attività di vendita 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 € 299,00 + IVA per le Aziende associate Assindustria Grosseto e di € 349,00 + 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 certificato di frequenza.

RELATORI

Marco de Santis, formatore motivazionale e consulente organizzativo.