



TECNICHE DI VENDITA

Come migliorare le capacità tecniche

Durata: 16 ore suddivise in 4 mezze giornate.

Premessa: Nello svolgimento della propria attività il successo, a prescindere dal settore, è certamente legato all'efficacia della propria capacità di vendita. L'abilità più rilevante di chi vende è quella di saper creare un clima di fiducia con il proprio interlocutore, basandosi sui rapporti interpersonali che si creano tra le due parti.

Destinatari: Tutti dobbiamo saper vendere: la propria opinione, la propria idea...Il corso è indirizzato a tutti coloro che desiderano migliorare le proprie capacità di vendere beni o servizi, sia nell'attività professionale che nella vita privata.

Obiettivo: Migliorare le proprie tecniche di base di vendita, le abilità comportamentali e relazionali per far diventare ogni partecipante al corso protagonista del proprio successo e di quello dell'azienda per cui operano.

1

Le esigenze del "cliente"

- Le motivazioni d'acquisto
- Le esigenze come segnali che il cliente invia
- Le diverse tipologie di esigenze
- La crescita e lo sviluppo delle esigenze

2

Porre delle domande per chiarire e presentare la propria soluzione

- L'importanza delle domande e le diverse tipologie di domande
- Domande e trattativa di vendita
- Le caratteristiche della propria offerta
- I vantaggi dell'offerta
- I vantaggi personalizzati per costruire la nostra soluzione

3

Come chiudere con successo una trattativa

- Le obiezioni: ultimo ostacolo prima della chiusura della trattativa
- Come trasformare le obiezioni in opportunità
- La chiusura della trattativa

Esercitazioni: Sono previste esercitazioni per provare le tecniche acquisite durante il corso.

Partecipanti: Massimo 10 persone.

Contatti: info@new-workshop.it - www.new-workshop.it