

OBIETTIVO VENDITE

LE BASI DI UNA TRATTATIVA
COMMERCIALE. COME INCREMENTARE
LE VENDITE E SUPERARE LE OBIEZIONI.

MERCOLEDÌ 24 FEBBRAIO 2021

Una vendita si decide nei primi minuti dell'incontro.

Scopri quali sono le **qualità relazionali** del venditore che contano più del prodotto venduto.

Per ogni venditore, di qualsiasi settore, è fondamentale **approcciare correttamente** i potenziali clienti e **stabilire immediatamente quella relazione** che si rivelerà decisiva in fase di fidelizzazione.

Nato dall'**esperienza** nella creazione e gestione di reti vendita di ONE4, questo corso è uno spin off del corso tecniche di vendita.

Un focus di una giornata, che offre una panoramica generale del mercato e delle tecniche di vendita per poi focalizzarsi sulle basi delle stesse: **indagine e approccio**.

RELATORE

Davide Mitscheunig, direttore operativo di ONE4.

ARGOMENTI TRATTATI

- L'**evoluzione** del mercato.
- La corretta **gestione** di una trattativa commerciale.
- Le **basi** della vendita relazionale.
- **Approccio** e qualità relazionali.
- Come sviluppare la **capacità** di creare accordi.
- **Indagine**: come condurla e cosa scoprire.
- Indagine e senso di urgenza: come creare **l'esigenza**.
- Come **rispondere** alle obiezioni: costa troppo, ci devo pensare.