



**OBIETTIVO:
AUMENTARE VENDITE
E FATTURATO**





VENDITE ESSERE PERFORMANTE

OBIETTIVI

- Svolgere trattative all'insegna dell'emozione che trasmettono fiducia immediata verso il proprio interlocutore.
- Aumentare la propria motivazione.
- Trovare, sviluppare e mantenere i clienti nel tempo.
- Massimizzare la redditività aziendale.
- Aumentare le performance di chi fa vendita diretta o "fa business al telefono".
- Utilizzare strumenti e tecniche di comunicazione efficaci per preparare una vendita.

ALCUNI ARGOMENTI TRATTATI

- Come mantenere elevata la propria motivazione in qualsiasi circostanza di mercato.
- Prezzo e valore, i valori intangibili, il vantaggio competitivo, la scala del valore aggiunto.
- Le fasi della vendita.
- Come migliorare la percentuale di chiusura in fase di trattativa superando le obiezioni.
- La comunicazione assertiva.

A CHI È RIVOLTO

Il corso è rivolto a:

- Persone che non hanno mai venduto e si trovano a ricoprire un ruolo commerciale
- Agenti di commercio/venditori che hanno necessità di migliorare le loro performance

DURATA

32 ore

MODALITÀ DI EROGAZIONE

- FAD
- In aula

COSTO

1.500 € compreso il materiale didattico

RIMBORSO

Il Corso è presente nel catalogo della Regione Lombardia POR FSE 2014-2020: Formazione continua - Fase VI - Voucher aziendali e rimborsabile fino al 100%