



OBIETTIVI

Fornire gli strumenti per comunicare in modo efficace con il cliente e saper gestire con professionalità ed efficacia l'attività di vendita.



CONTENUTI

Programma del corso

- Analizzare il proprio mercato, le esigenze del cliente e l'offerta della concorrenza.
- Raccogliere le informazioni e costruire l'obiettivo della visita.
- Presentarsi e costruire la relazione con il cliente.
- Le tipologie di domande per dialogare con il cliente: aperte, chiuse, sonda.
- Gli strumenti della vendita: gestione del tempo, i clienti potenziali e le aree di riferimento.
- Comunicare con il cliente, saper gestire le obiezioni, saper negoziare e concludere una trattativa.
- Tecniche e psicologia di vendita: dall'intervista alla conclusione della trattativa.
- La fidelizzazione del cliente.

Durata

1 g.



DURATA

8 ore (1 g.)



DESTINATARI

Venditori, agenti, coordinatori commerciali e personale tecnico commerciale.



QUOTA DI PARTECIPAZIONE

Quota Individuale

Richiedi informazioni

La quota comprende il materiale didattico (dispensa e cancelleria)



SEDE

Ceteas Srl – Sede di Montesilvano
Via Lungofiume saline, snc - MONTESILVANO (PE)
Tel. 085.46861 E-mail: formazione@gruppodicosimo.com



Aula: min 6 partecipanti



Rilascio certificazione Sì No



Attestato di frequenza Sì No



Metodologia didattica Teoria Pratica



Test di valutazione Ingresso Uscita



Orario: Matt. 08:30 - 12:30 Pom. 14:00 - 18:00

COMUNICAZIONE PER LA VENDITA