

A TUTTE LE AZIENDE ASSOCIATE

Verona, 13 maggio 2020

Prot. n. 89/FR/20 – ARC/sb  
Circ. n. 89/FR/26- 20

## **CORSO DI FORMAZIONE IN WEBINAR**

### **IL COLTELLINO SVIZZERO PER VENDERE PRODOTTI E SERVIZI: LA VENDITA NEGOZIALE**

*L'obiettivo del corso è quello di dotare il venditore delle nozioni strategiche per un approccio metodico e di successo alla vendita; indicare le tecniche idonee a svolgere la trattativa con efficacia, per sostenere i margini e migliorare il tasso di chiusura. Acquisire fiducia in sé stessi nella relazione con il cliente e fornire i criteri per la valutazione dei risultati raggiunti.*

#### **Programma:**

- La vendita negoziale
- Cos'è e i suoi obiettivi
- La magia delle parole: come si comunica con il cliente
- L'importanza di avere le idee chiare: la preparazione
- La fase di contatto col cliente
- La telefonata
- La visita
- La videoconferenza
- L'approccio col cliente e la sua preparazione
- Lo stato d'animo del cliente
- La determinazione degli obiettivi-visita
- La trattativa per fasi: A.I.A.C.S. e relativi vantaggi
- Saper presentare sé stessi e l'azienda
- La tecnica delle domande
- Contattare la persona giusta
- La fase di riflessione
- Simulazioni e casi concreti

**Destinatari:** Venditori, agenti di commercio e chiunque abbia rapporti con la clientela.

**Docente:** Alessandro Fumo, sales strategist specializzato da oltre vent'anni nel settore della formazione e sviluppo vendite.

**Calendario:** 25 e 26 maggio con orario 9.00/13.00 (8 ore)

**Quote d'iscrizione:**  associato € 120,00+iva  non associato € 150,00+iva

#### **Modalità di iscrizione:**

**L'iscrizione al corso deve essere effettuata compilando il modulo sul sito a questo link**

**Si ricorda che la quota di adesione, dovrà essere versata mediante bonifico bancario intestato a: Apiservizi srl, Unicredit Banca, Ag. Stadio IBAN: IT10X0200811723000005057114 (specificando il titolo del corso): al ricevimento del bonifico seguirà fattura.**

Una volta effettuata l'iscrizione e il pagamento verrà inviato alla propria email il link per poter accedere al webinar.

Distinti saluti.

Il Direttore

Lorenzo Bossi

Ufficio Formazione

Antonella Ricciardo Calderaro