

A TUTTE LE AZIENDE ASSOCIATE
Verona, 22 giugno 2020

Prot. n. 125/20 – ARC/sb
Circ. n. 125/FR/45 – 20

CORSO DI FORMAZIONE IN WEBINAR

IL PREZZO E LA SUA DIFESA: la presentazione efficace del prezzo e la sua argomentazione

L'obiettivo del corso è quello di dotare il venditore delle nozioni strategiche per presentare il prezzo in maniera efficace, resistere alle richieste di sconto e sostenere con metodo le proprie ragioni.

Programma:

- La vendita negoziale: cos'è e i suoi obiettivi
- Il metodo VCS
- Il processo di creazione del valore
- I motivi di acquisto del cliente
- Il concetto di qualità
- Prezzo o valore
- La preparazione della trattativa
- Come e quando parlare del prezzo
- La gestione delle obiezioni sul prezzo
- Casi concreti e simulazioni

Destinatari:

Responsabili vendite e commerciali, agenti, procacciatori, venditori interni, venditori di sala, chiunque svolga attività di vendita sia in Italia che all'estero.

Docenti:

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

Calendario:

lunedì 6 luglio con orario 14.00/18.00 (4 ore)

Quote d'iscrizione:

associato € 100,00+iva non associato € 120,00+iva

Modalità di iscrizione:

[L'iscrizione al corso deve essere effettuata compilando il modulo 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

