



A TUTTE LE AZIENDE ASSOCIATE

Prot. n. 189/20 – ARC/mm
Circ. n. 189/FR/76 - 20

Verona, 22 ottobre 2020

CORSO DI FORMAZIONE IN WEBINAR

TECNICHE PER ARGOMENTARE E CHIUDERE LA VENDITA

Con questo corso imparerai a: argomentare e chiudere la vendita con azioni consapevoli; organizzare una dimostrazione creativa; aumentare l'efficacia dell'argomentazione per superare le obiezioni in fase di chiusura, per facilitare la conclusione del contratto; esporre le proprie ragioni e argomenti con gli occhi del cliente.

Programma:

- La vendita negoziale: cos'è e i suoi obiettivi
- La trattativa per fasi A.I.AC.S e i suoi vantaggi
- La comprova: cos'è
- Obiettivo della comprova
- L'importanza di saper argomentare la proposta al cliente
- L'obiettivo dell'argomentazione
- Come fare un'argomentazione efficace
- L'importanza di essere creativi
- Quando presentare il prezzo
- La conclusione della vendita
- Il cliente reticente: le obiezioni alla chiusura
- Le obiezioni alla chiusura
- Come favorire la conclusione
- Simulazioni ed esempi pratici

Destinatari:

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

Docente:

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

Calendario: 2 e 4 novembre con orario 14.00-18.00 (8 ore)

Quote d'iscrizione:

associato € 180,00+iva non associato € 230,00+iva

La quota di iscrizione comprende: docenza, materiale didattico e attestato di partecipazione.

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

