

A TUTTE LE AZIENDE ASSOCIATE

Verona, 5 luglio 2021

Prot. n. 119/21 – ARC/sb  
Circ. n. 119/FR/72 - 21

## **CORSO DI FORMAZIONE LE 3 REGOLE D'ORO PER CHIEDERE AL CLIENTE**

*Il corso ha l'obiettivo di dotare il venditore delle nozioni strategiche per condurre un'intervista efficace. Permettere di capire meglio le esigenze e le motivazioni d'acquisto del cliente. Fornire le tecniche per un uso efficace delle domande durante la trattativa. Padroneggiare le tecniche di gestione delle domande chiuse ed aperte.*

### **Programma:**

- La vendita negoziale;
- Cos'è e i suoi obiettivi;
- La comunicazione efficace con il cliente;
- L'importanza delle domande nel processo di vendita;
- La trattativa per fasi;
- L'intervista: cos'è e il suo scopo;
- La tecnica delle domande;
- L'uso delle domande per guidare la trattativa;
- Le domande per far emergere i motivi d'acquisto;
- Cos'è una domanda chiave e le sue caratteristiche;
- Come costruire una domanda chiave;
- 7 cose da non fare quando si domanda al cliente;
- 4 cose da fare quando si domanda al cliente;
- Creazione del set di domande chiave;

Simulazioni e casi concreti

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

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

**Calendario:** 15 luglio 2021, con orario 9.00-13.00 /14.00-18.00 (8 ore)

**Sede:** Apindustria Verona, via Albere 21 – Centro Palladio – Verona

**Quote d'iscrizione:**  associato € 180,00+iva  non associato € 230,00+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, dopo aver ricevuto la conferma di avvio corso, mediante bonifico bancario intestato a: Apiservizi srl, Unicredit Banca, Ag. Stadio IBAN: IT10X0200811723000005057114 (specificando il titolo del corso): al ricevimento del bonifico seguirà fattura.**

Distinti saluti.

Il Direttore  
Lorenzo Bossi

