

A TUTTE LE AZIENDE ASSOCIATE
Verona , 21 marzo 2022

Prot. n. 46/22 – ARC/sb
Circ. n. 46/FR/25 - 22

CORSO DI FORMAZIONE IN WEBINAR DALLO SCANTRO ALL'INCONTRO: LA GESTIONE DELLE OBBIEZIONI IN TRATTATIVA

L'obiettivo del corso è quello di portare il venditore a gestire e superare con successo le obiezioni del cliente. Le obiezioni del cliente iniziano dal primo momento di incontro e durano fino alla fine della vendita: attraverso le nozioni e le tecniche corrette possono diventare preziose alleate.

Programma:

- La vendita negoziale ©: cos'è e i suoi obiettivi
- Breve definizione della vendita per fasi A.I.A.C.S. ©.
- L'assertività
- Cosa sono le obiezioni.
- Perché il cliente obietta.
- Lo stato emotivo del cliente.
- La classificazione delle obiezioni.
- Perché le obiezioni sono utili.
- Come trasformare le obiezioni in preziose alleate.
- Come ridurle al minimo: la preparazione.
- L'atteggiamento del venditore verso le obiezioni.
- Come rispondere al cliente senza indisporlo.
- Come e quando dire no.
- Come gestire in concreto le obiezioni: tecniche.
- Cosa fare quando non si è in grado di rispondere.
- La gestione delle obiezioni sul prezzo.
- Il campo minato©.
- 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.

Sede: in diretta su Zoom

Calendario: Mercoledì 30 marzo 2022, con orario 9.00-13.00 / 14.00-18.00 (8 ore)

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. 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