

A TUTTE LE AZIENDE ASSOCIATE
Verona, 20 aprile 2022

Prot. n. 67/22 – ARC/sb
Circ. n. 67/FR/39 - 22

CORSO DI FORMAZIONE IN WEBINAR **COME GESTIRE LA TRATTATIVA CON IL BUYER IN TEMPO DI CRISI**

Il corso ha l'obiettivo di portare il venditore a preparare la vendita in tutte le sue fasi, di conoscere le tecniche per la gestione efficace della trattativa, di saper resistere alle pressioni in fase di trattativa, di saper valutare la convenienza dell'accordo e di chiudere l'accordo in maniera soddisfacente, nonostante il periodo di crisi.

Programma:

- La vendita negoziale ©: cos'è e i suoi obiettivi;
- La trattativa per fasi A.I.A.C.S. © e i suoi vantaggi
- Conoscere sé stessi, la concorrenza e il cliente
- Differenza tra relazione e forza negoziale
- La comunicazione efficace col cliente
- I motivi di acquisto del buyer
- Il concetto di qualità per il buyer
- La preparazione della trattativa
- L'importanza e definizione degli obiettivi dell'accordo
- Listini, prezzi e rinnovi contrattuali
- La gestione delle obiezioni
- Come affrontare la pressione del tempo
- Come valutare la convenienza dell'accordo
- Come fare concessioni
- Il cliente in posizione dominante
- Simulazioni e analisi di casi concreti

Destinatari: Titolari d'azienda, responsabili vendite, venditori, agenti, key account e tutti coloro che affrontano la trattativa con l'acquirente industriale.

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

Sede: Zoom

Calendario: Venerdì 29 aprile e lunedì 2 maggio 2022, con orario 9.00-13.00 (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

