

A TUTTE LE AZIENDE ASSOCIATE
Verona, 5 luglio 2023

Prot. n. 93/23 – ARC/sb
Circ. n. 93/FR/55 - 23

CORSO DI FORMAZIONE IN WEBINAR
L'ATTIMO FUGGENTE DELLA VENDITA: LA CONCLUSIONE
TECNICHE PER ARGOMENTARE E CHIUDERE LE VENDITE

In questo corso verrà presentato in maniera efficace, tutto l'iter dall'argomentazione alla chiusura della vendita. Argomentare la proposta e chiudere la vendita con azioni consapevoli; organizzare una dimostrazione creativa; aumentare l'efficacia dell'argomentazione, per superare le obiezioni in fase di chiusura e 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
- Il metodo VCS ©
- I 2 presupposti della comunicazione efficace
- 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
- L'effetto Ping-pong
- La conclusione della vendita
- Il cliente reticente: 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.

Sede: Zoom

Calendario: Martedì 18 e mercoledì 19 luglio 2023 con orario 9.00/13.00 (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

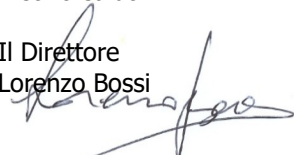
Modalità di iscrizione: [vai alla pagina di iscrizione](#)

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