



Calendario

Marzo: 03, 10 (ore 09:00-13:00,
14:00-17:00)

Quota di partecipazione

338,00 € + IVA per aziende associate
Confapi Reggio Emilia
439,00 € + IVA per aziende non
associate Confapi Reggio Emilia

CORSO 84

Tecniche e strumenti di vendita

Obiettivi

Per affrontare con successo una brillante carriera nell'area commerciale, il venditore si deve costruire una professionalità basata su cinque aree di sviluppo: determinazione, psicologia, comunicazione persuasiva, strategia, realizzazione. Obiettivo del corso è offrire strumenti aggiornati per acquisire queste abilità, lavorando su casi aziendali reali.

Contenuti

- La formazione del venditore del 2011: preparazione, qualità, efficacia
- L'atteggiamento e la mentalità vincenti
- La comunicazione interpersonale: sviluppo di una maggior capacità relazionale
- Il cliente: caratteristiche psicologiche e relazionali
- Il marketing per la ricerca e il contatto di nuova clientela
- Come elaborare una strategia di vendita
- Analisi dettagliata e sistematica delle diverse fasi della vendita
- Preparazione e presentazione dell'offerta
- La trattativa di vendita
- La gestione della richiesta di sconto

Destinatari

Venditori, Tecnici Commerciali e di Assistenza e tutto il personale commerciale interessato ad acquisire le tecniche fondamentali della vendita e della trattativa.

Durata

14 ore

Docente

Tugnoli Eros

Sede di svolgimento

Sede di Reggio Emilia

Informazioni

Comastri Cristina - cristinacomastri@cspmi.it
Tel.: 0522 267711