

DA VENDITORI A MODERNI CONSULENTI COMMERCIALI
22 e 24 OTTOBRE, dalle **9.00** alle **13.00** e dalle **14.00** alle **16.00**
in videoconferenza sincrona

PROGRAMMA

Il commerciale moderno

Evoluzione del ruolo e attività del consulente commerciale

Riposizionare gli obiettivi personali e professionali

Programmare la propria attività con il metodo "OSA!"

L'approccio positivo con il cliente

L'uso facile della psicologia nelle fasi del processo di vendita

Misurare l'efficacia della propria azione commerciale attraverso le curve di caduta

Presentare sé stessi e l'azienda

Vendere SOLUZIONI e non prodotti!

Analizzare processo d'acquisto e attori

Motivazioni reali e psicologiche: guidare la percezione del cliente

Analisi del processo d'acquisto: i clienti "colorati"

Riconoscere la psicologia del cliente: giallo, rosso, verde e blu

Come costruire in pochi minuti un modello per inquadrare il tipo di cliente e comportarsi di conseguenza

La valorizzazione dell'offerta

Costruire le proprie argomentazioni sui bisogni del cliente

La tecnica dei "Benefici soggettivi"

La trattativa

"Difendere" il prezzo e i termini dell'offerta

Parlare della concorrenza con il cliente

Tecniche di chiusura e post-vendita

Riconoscere i segnali di chiusura positiva

Verificare la soddisfazione del cliente col post-vendita

QUOTE DI ISCRIZIONE

- aziende associate e aderenti ad ENIP-GCT € 170 + Iva per partecipante;
- aziende associate € 340 + Iva per partecipante;
- aziende non associate ma aderenti ad ENIP-GCT € 350 + Iva per partecipante;
- aziende non associate € 520 + Iva per partecipante.

GRAZIE AL CONTRIBUTO DI



INFORMAZIONI

Patrizia Marchesan, Area Formazione, e-mail marchesan@assografici.it, tel 02 72022570