

E' NECESSARIO FARE SEMPRE **LO SCONTO?!**

Che il cliente chieda lo sconto, è... scontato!
Ma che il venditore faccia lo sconto non dovrebbe essere scontato per niente.

Invece sembra che la prassi sia quella di cedere alla richiesta del cliente per riuscire a portare a casa l'ordine. In ogni trattativa bisogna gestire la parte del cliente la richiesta di sconti, di facilitazioni e vantaggi economici. Spesso con la "minaccia" di acquistare dalla concorrenza.



MARTEDÌ 24 NOVEMBRE

ORE 09.00 - 17.00



PALAZZO ALPI

VIA ILARIA ALPI, 4
MANTOVA

- La strategia per affrontare con successo la richiesta dello sconto: punti fondamentali
- La paura del prezzo: come eliminarla
- Comunicare valore, non il prezzo
- La paura della concorrenza: trasformarla in punti di forza della nostra proposta
- Come arrivare "forti" a gestire le obiezioni sul prezzo
- Affrontare le obiezioni con metodo
- Analisi di casi reali proposti dai partecipanti



Eros Tugnoli

Formatore e consulente specializzato nella formazione venditori e in progetti di sviluppo commerciali oltrechè nelle aree comunicazione e marketing.

COSTO PER PARTECIPANTE

€ 190 + Iva (azienda associata)

€ 260 + Iva (azienda non associata)

**Per iscriverti
[clicca qui](#)**