

VENDERE MEGLIO, SENZA FRASI FATTE

Strategie e strumenti pratici per conquistare clienti e chiudere più trattative

Dire che la propria azienda è "leader di mercato", puntare sul rapporto qualità-prezzo o ricorrere subito allo sconto non basta più per convincere un cliente.

Per vendere in modo efficace servono un approccio strutturato, domande capaci di far emergere i bisogni reali, una gestione consapevole delle obiezioni e una proposta di valore chiara e credibile.

Una giornata operativa, ricca di esempi ed esercitazioni, per riconoscere gli errori commerciali più frequenti e acquisire strumenti immediatamente applicabili nelle trattative, dalla preparazione dell'incontro alla chiusura della vendita e alla fidelizzazione del cliente.



VENERDÌ 25 SETTEMBRE

ORE 09.00 - 17.00



PALAZZO ALPI

VIA ILARIA ALPI, 4
MANTOVA

Lo Stupidario del venditore: errori tipici, frasi fatte e automatismi che riducono l'efficacia della vendita.

Superare i luoghi comuni: riconoscere i cliché commerciali e sostituirli con una comunicazione più credibile.

Ripensare il ruolo del venditore: dal venditore di prodotto al consulente orientato ai bisogni del cliente.

Migliorare l'approccio alla vendita: ascolto, gestione delle obiezioni e costruzione della fiducia.

Gli strumenti della vendita: preparazione dell'incontro, analisi dei bisogni e presentazione della proposta.

Chiusura e fidelizzazione: tecniche di chiusura e gestione della relazione nel tempo.



RELATORE

Eros Tugnoli

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

COSTO PER PARTECIPANTE

€ 190 + Iva (azienda associata)

€ 260 + Iva (azienda non associata)

**Per iscriverti
clicca qui**