

Gestire la trattativa commerciale con efficacia

Questo corso fornisce un approccio pratico e strutturato alla negoziazione, aiutando i partecipanti a gestire in modo efficace ogni fase del confronto con il cliente: dalla preparazione, alla gestione delle obiezioni, fino alla chiusura.



GIOVEDÌ 26 FEBBRAIO ORE 09.00 - 13.00



IN DIRETTA STREAMING

- **Comprendere le fasi della trattativa commerciale:** analizzare il processo di vendita dalla preparazione al post-vendita, individuando i fattori chiave che influenzano le decisioni del cliente
- **Sviluppare una mentalità strategica nella vendita:** definire obiettivi, margini e scenari di trattativa per ogni incontro
- **Gestire obiezioni e conflitti in modo costruttivo:** affrontare le resistenze del cliente con tecniche assertive e orientate alla soluzione
- **Migliorare la comunicazione persuasiva:** utilizzare ascolto attivo, linguaggio efficace e tecniche di comunicazione non verbale per aumentare l'impatto della propria proposta
- **Rafforzare la relazione commerciale**



Fabio Luise
MEET, Esperto del settore.



COSTO PER PARTECIPANTE
€ 120 + Iva (azienda associata)
€ 160 + Iva (azienda non associata)

**Per iscriverti
clicca qui**