



CORSO DI FORMAZIONE OPERATIVO SU

COME AFFRONTARE UNA TRATTATIVA

GLI ARGOMENTI

GIUSTI PER VENDERE

PER CHIUDERE IL CONTRATTO - 8 ORE

Una trattativa di vendita va preparata individuando gli argomenti giusti per riuscire a chiudere il contratto. Un corso che aiuta ad approntare le presentazioni più efficaci per consentire al venditore di prevenire le obiezioni e soprattutto di evitare sorprese al momento della chiusura del contratto.

Mercoledì 4 aprile 2018

Orario 9:00 – 13:00//14:00-18:00

Apindustria – Via Ilaria Alpi, 4 – 46100 Mantova

– PROGRAMMA – durata 8 ore	SEDE
<ul style="list-style-type: none"> • Regola n°1: meno parliamo di noi, meglio è • I 5 errori scacciaclienti • Il cliente: uno, nessuno, centomila • Come sfuggire dal vicolo cieco "apple to apple" • La matrice "Gain/Pain" • Da qualità erogata a qualità percepita 	<p>Polo formativo APINDUSTRIA via Alpi, 4 a Mantova</p>
	RELATORE
	<p>dott. Stefano Donati Formatore e consulente in area marketing e risorse umane</p>
	DESTINATARI
	<p>Chiunque in azienda si occupi di vendita o utilizzi l'e-mail a scopi commerciali</p>



La spesa per partecipante è stata contenuta in:

- 140 € + Iva** per partecipante per **aziende associate**
- 190 € + Iva** per partecipante per **aziende NON associate**

COUPON DI ADESIONE (DA SPEDIRE AGLI UFFICI DELL'ASSOCIAZIONE VIA FAX AL N° 0376221815 O ALLA MAIL INFO@API.MN.IT)

Azienda Via Comune.....

N° Tel N° Fax Part. Iva

E-mail..... Referente.....

ISCRIVE N° partecipanti al corso **"Gli argomenti giusti per vendere"**

NOME E COGNOME DEL PARTECIPANTE

NOME E COGNOME DEL PARTECIPANTE

LA REALIZZAZIONE DEL CORSO E' SUBORDINATA AL RAGGIUNGIMENTO DI UN NUMERO MINIMO DI ISCRITTI