

FARE PACE CON IL PREZZO: GLI STRUMENTI DELLA VENDITA ETICA PER PRESENTARE IL PREZZO E DIFENDERE IL VALORE

OBIETTIVI

Prendere consapevolezza del valore della propria offerta per poterla trasmettere con efficacia al cliente. Imparare a parlare di prezzo, all'interno di una negoziazione impostata secondo i principi della Vendita Etica, superando efficacemente l'obiezione "costa troppo" e la richiesta di sconto. Affrontare il recupero del credito preservando la relazione con il cliente.

DESTINATARI

Personale Commerciale, Responsabili di Funzioni a Contatto con il Cliente, Imprenditori.

CONTENUTI

- Il rapporto valore prezzo nella negoziazione secondo i principi della Vendita Etica
- Presentare il prezzo in modo efficace: quando e come
- Scrivere preventivi efficaci: i vantaggi che sostengono il prezzo
- Comprendere il motivo dell'obiezione "costa troppo!" per superarla efficacemente
- Gestire la richiesta di sconto con lo scambio
- Affrontare il recupero del credito

DOCENTE

Alice Alessandri - co-fondatrice insieme ad Alberto Aleo della società di consulenza e formazione PASSODUE che opera nel campo della vendita e del marketing etici. Alice e Alberto collaborano con Università ed Enti di Formazione a livello internazionale. Sono autori del libro "La Vendita Etica" pubblicato da Franco Angeli nel 2014 e giunto alla sua seconda edizione. Insieme ad Alberto è redattrice del blog www.diariodiunconsulente.com nel quale sono contenuti centinaia di articoli e saggi in grado di spiegare il suo approccio.

DURATA

7 ore

numero 47

SEDI E DATE

PARMA, 30 settembre

FERRARA, 25 giugno

CESENA, 23 gennaio

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

250,00 € + IVA az. associate

300,00 € + IVA az. non associate