

## LA TECNICA DELLE DOMANDE EFFICACI

### OBIETTIVI

Anni di esperienza nella vendita e studio di centinaia di venditori “sul campo”, confermano che la fase più utile e delicata alla conclusione è l’“Intervista negoziale”.

È risaputo che la ricerca di informazioni è la prima base strategica per impostare una buona vendita.

Ma molte di queste informazioni le può dare solo il cliente. “Chi domanda, comanda” recita un proverbio. Ma come si domanda? Che cosa significa “ascolto attivo”? Quando e come fare domande chiuse e/o domande aperte?

In questo incontro si lavora sulla tecnica delle domande, prendendo spunti da chi fa della domanda la propria professione: oltre ai venditori professionisti anche giornalisti, psicologi, avvocati, magistrati, ecc.

### DESTINATARI

Personale commerciale a tutti i livelli: venditori, area manager, dirigenti, titolari.

### CONTENUTI

- Le informazioni: principale fonte negoziale
- Dove cercare le informazioni e come
- La vendita si prepara nelle fasi iniziali: approccio e intervista
- Dall’analisi dei bisogni e delle esigenze del cliente, all’“Intervista negoziale”
- Le domande influenzanti come base per la trattativa economica
- La “Tecnica delle domande”
- La “Catena di domande”
- L’intervista pilotata: come orientare a nostro favore dubbi e obiezioni del cliente
- Confronto con concorrenza e richiesta di sconto
- Esercitazioni, analisi e prove di intervista

### DOCENTE

Eros Tugnoli – Titolare ETS, consulente, formatore e istruttore nell’area comunicazione aziendale, è specializzato nelle strategie di vendita e negoziazione commerciale. Capostipite italiano delle tecniche di apprendimento rapido e allievo di Edward de Bono, il massimo “guru” del settore per l’area creatività manageriale applicata, pubblica regolarmente articoli, blog e news per riviste specialistiche di settore.

### DURATA

7 ore

### SEDI E DATE

PARMA, 12 maggio

REGGIO EMILIA, 18 marzo

### QUOTA DI PARTECIPAZIONE

250,00 € + IVA az. associate

300,00 € + IVA az. non associate

### ISCRIZIONE

Vedi le modalità alle pagine 4 e 5