

FAR VENDERE I TECNICI: STRATEGIE NEGOZIALI PER ESPERTI DI PRODOTTO

OBIETTIVI

Sempre più le aziende necessitano di figure tecniche preparate sul prodotto, ma altresì competenti sotto il profilo relazionale-commerciale. Obiettivo del corso è fornire strumenti e metodologie che possano supportare il personale tecnico, sia dal punto di vista delle conoscenze tecniche che delle abilità relazionali e commerciali, indispensabili allo sviluppo del ruolo, in modo da completare il profilo professionale e renderlo maggiormente rispondente alle strategie aziendali.

DESTINATARI

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

CONTENUTI

- Il consulente tecnico-commerciale: come aggiustare il “focus” dal prodotto al cliente
- I comportamenti “di buon senso” da evitare: gli errori inconsapevoli
- Il primo contatto con il cliente nuovo e l’immagine aziendale
- L’analisi dei bisogni e delle reali esigenze del cliente
- L’“Intervista Negoziale”: le domande come leva motivazionale per vendere
- La presentazione di un prodotto tecnico o di un progetto: le corrette comunicazioni
- La gestione delle obiezioni del cliente: esempi su casi proposti dai partecipanti
- Da “offerta” a “proposta commerciale”: tutte le ultime strategie
- La trattativa economica, con particolare attenzione ai fattori economici e scontistica
- La chiusura “temporale” della vendita

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

14 ore

numero 53

SEDI E DATE

PARMA, 16 e 23 ottobre

REGGIO EMILIA, 20 e 27 ottobre

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

450,00 € + IVA az. associate

540,00 € + IVA az. non associate

ISCRIZIONE

Vedi le modalità alle pagine 4 e 5