

78

COMMERCIALE,
MARKETING E
COMUNICAZIONE

Quota di partecipazione

450,00 € + IVA az. associate

540,00 € + IVA az. non associate

Durata

14 ore

Formazione in presenza

PARMA, 20 e 27 giugno

Formazione a distanza

26, 28 giugno e 2 e 4 luglio

20 e 27 novembre e 4 e 11 dicembre

Iscrizione

Vedi le modalità alle pagine 4 e 5

ARGOMENTARE PER PERSUADERE: COME GESTIRE LE RESISTENZE DEI CLIENTI E OTTENERE LA CHIUSURA DESIDERATA

Tre classici punti critici nella trattativa con il cliente sono l'argomentazione del prodotto, la chiusura della stessa e la gestione delle obiezioni. Durante il corso saranno fornite le nozioni chiave per argomentare in maniera efficace la proposta e per chiudere la trattativa con azioni consapevoli, proponendo le tecniche utili a gestire e superare le obiezioni del cliente trasformandole da nemiche a preziose alleate.

Obiettivi

- Argomentare la proposta e chiudere la vendita con azioni consapevoli
- Organizzare una dimostrazione creativa
- Aumentare l'efficacia dell'argomentazione, per superare le obiezioni in fase di chiusura e per facilitare la conclusione del contratto
- Esporre le proprie ragioni e argomenti con gli occhi del cliente

Destinatari

Titolari d'azienda, responsabili commerciali, export manager, responsabili vendite, venditori interni, agenti, key account e venditori di sala.

Contenuti

- La vendita negoziale ©: cos'è e i suoi obiettivi
- La trattativa per fasi A.I.AC.S.© e i suoi vantaggi
- Il metodo VCS ©
- I 2 presupposti della comunicazione efficace
- La comprova: cos'è
- Obiettivo della comprova
- L'importanza di saper argomentare la proposta al cliente
- L'obiettivo dell'argomentazione
- Come fare un'argomentazione efficace
- L'importanza di essere creativi
- L'effetto Ping-pong©
- La conclusione della vendita
- Come favorire la conclusione
- Cosa sono le obiezioni
- Come dire di no
- 9 tecniche per gestire le obiezioni
- La gestione del reclamo
- Il cliente reticente: le obiezioni alla chiusura
- Il campo minato©
- Simulazioni ed esempi pratici

Docente

Alessandro Fumo, sales strategist specializzato da oltre 20 anni nei settori della formazione e sviluppo vendite, ha ricoperto i ruoli di agente, capo area e direttore commerciale. Con oltre 10.000 trattative e 6.000 in affiancamento con i venditori, ha maturato competenze nella vendita di servizi, di macchinari, di beni durevoli e di largo consumo sia all'acquirente industriale sia al consumatore finale.

Per la sede di Parma Eros Tugnoli: titolare di ETS, formatore e coach specializzato nell'area comunicazione persuasiva, vendite e alta negoziazione commerciale. Alterna la formazione alla consulenza specifica, con continui affiancamenti sul "campo".