

TECNICHE DI VENDITA: COMUNICAZIONE, NEGOZIAZIONE E FIDELIZZAZIONE DEL CLIENTI

Il corso è progettato per migliorare le competenze di vendita, dalla comunicazione efficace alla negoziazione strategica e gestione delle obiezioni. I partecipanti impareranno a preparare incontri, presentare efficacemente sé stessi, l'azienda e i prodotti/servizi, e a consolidare i rapporti con i clienti per fidelizzarli. Verranno inoltre esaminati gli errori comuni nella vendita e le strategie per evitarli, fornendo un approccio completo per ottimizzare il processo di vendita e raggiungere il successo commerciale.

Obiettivi

- Imparare a comunicare in modo eccellente, passando dalla comunicazione efficace a quella strategica.
- Acquisire le competenze per pianificare gli incontri e preparare argomentazioni di vendita solide
- Apprendere a presentare efficacemente sé stessi, la propria azienda e il proprio prodotto e/o servizio
- Identificare e prevenire gli errori più comuni nel processo di vendita
- Sviluppare strategie di negoziazione, inclusa la preparazione alla presentazione del prezzo, e gestire efficacemente le obiezioni

Destinatari

Titolari di PMI e professionisti coinvolti nella vendita e nel rapporto diretto con i clienti interessati a rafforzare le proprie competenze commerciali e relazionali.

Contenuti

- Comunicazione eccellente: dalla comunicazione efficace alla comunicazione strategica.
- Pianificazione dell'incontro e preparazione delle argomentazioni
- Presentazione efficace di sé, della propria azienda e del proprio prodotto o servizio
- Gli errori più comuni nella vendita: riconoscimento e strategie di prevenzione.
- I punti chiave del processo di vendita: identificazione e rispetto.
- Negoziazione strategica: come prepararsi a presentare il prezzo
- Gestione efficace delle obiezioni
- La chiusura del contratto
- Consolidamento del rapporto: creare valore per il cliente per fidelizzarlo
- Le 5 tecniche di vendita

Docente

Andrea Casella, da più di 15 anni nel mondo della vendita, è formatore e consulente in ambito formazione reti commerciali con esperienza in aziende private e associazioni di categoria. Eroga corsi in presenza e online, utilizzando i principali software a supporto e mantenendo un'elevata interazione anche nell'esperienza digitale.