

Tecniche di vendita efficaci per il mercato attuale



DURATA DEL CORSO

16 ore



FINANZIABILITA'

Sì, fino al 100%



MODALITA'

In presenza



ISCRIVITI ORA

inquadrando
il QR code



Obiettivi

Il corso mira a porre le basi per costruire e comunicare una proposta di valore nel contesto attuale, adottare un approccio consulenziale, gestire obiezioni e resistenza alla vendita guidando i partecipanti ad apprendere le varie fasi della negoziazione e ad utilizzarle nel proprio contesto.

Contenuti

Il percorso formativo impostato su un format 50/50 tra teoria e pratica, accompagna i partecipanti attraverso tutte le fasi della vendita, dall'apertura efficace, alla psicologia d'acquisto, all'analisi dei bisogni passando attraverso una corretta presentazione delle soluzioni costruendo un percorso che riduca al minimo le obiezioni del cliente potenziale.

Programma

Modulo 1: Vendita moderna e proposta di valore

- Prezzo vs valore
- Valori intangibili
- Vantaggio competitivo
- Scala del valore aggiunto

Modulo 2: Psicologia d'acquisto e processo decisionale

- Motivazioni d'acquisto
- Dinamiche del processo decisionale

Modulo 3: Le fasi della vendita

- I "punti critici" tipici
- Perché il cliente non compra
- Ruolo del decision maker

Modulo 4: Analisi dei bisogni

- Progettare una "mappa domande" per il proprio contesto commerciale

Programma

Modulo 5: Presentazione della soluzione

- Struttura per rendere il messaggio persuasivo e progressivo verso l'azione

Modulo 6: Obiezioni e negoziazione

- Tecniche di riformulazione (reframing)
- Gestione del prezzo
- Richiesta di impegno e prossimi step

Modulo 7: Vendite complesse

- Controllare, personalizzare e guidare il cliente

Modulo 8: Customer experience e fidelizzazione

- Economia dell'esperienza
- Centralità della relazione
- Customer experience nelle strategie moderne

Pricing

EURO 800+IVA

Possibilità di recuperare i costi tramite bandi regionali e provinciali, previa valutazione gratuita con i tecnici di Labeconomics.

Durata

Il corso ha una durata di **16 ore**.

Calendario

- 21 aprile dalle 9:30 alle 13:30 e dalle 14:30 alle 18:30
- 30 aprile dalle 9:30 alle 13:30 e dalle 14:30 alle 18:30