

Corso di Tecniche e strategie di vendita

Durata e prezzo corso in classe
28 ore - 899 euro

Frequenza
2/4 volte a settimana

Fascia oraria
9.30-13.30 / 14.30-18.30

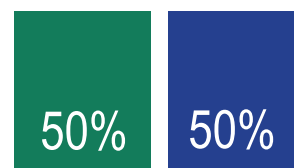
Motivazioni, autocontrollo, ascolto, risultati: cosa ti manca per diventare un grande venditore?

Acquisire le basilari **competenze di comunicazione, essere padroni delle proprie reazioni** e di quelle dell'interlocutore, saper **concretizzare le trattative commerciali**: questo è il bagaglio con cui uscite dal corso di Tecniche e Strategie di Vendita di Abc Formazione.

Un corso pratico e rivolto all'azione, non uno dei soliti corsi in cui veniamo sommersi dalla "teoria del fare". Il lavoro in aula passa attraverso **esercitazioni e simulazioni continue**, progetti con obiettivi precisi in cui dovrete misurarvi e far crescere la vostra professionalità.

Obiettivi del corso

- Acquisire una padronanza di base nel comunicare in modo convincente, conoscendo le giuste tecniche di comunicazione ed avendo raggiunto, attraverso ripetute esercitazioni, la consapevolezza di poter ulteriormente migliorare le proprie abilità comunicative;
- Conseguire una prima competenza nell'osservare analiticamente lo sguardo, l'espressione e gli altri aspetti della comunicazione non verbale dell'interlocutore; saper trarre da questi dettagli un quadro completo del cliente, al fine di prevederne il comportamento d'acquisto;
- Saper trasformare qualsiasi tipo di obiezione del cliente per concludere positivamente una trattativa;
- Migliorare la propria sicurezza in ogni ambito personale e in particolare in quello professionale;
- Imparare ad avere il pieno controllo delle emozioni;
- Essere in grado di gestire una difficile trattativa, negoziandone i termini contrattuali.



TEORIA PRATICA

Per informazioni o iscrizione al corso sei pregato di contattarci ai recapiti sotto indicati. Abbiamo messo a vostra disposizione un **numero verde** gratuito dalle ore 9.30 alle ore 18.00



Telefono: 06.45432090

Fax: 0645432116

e.mail: info@abcformazione.it

www.abcformazione.it

Sede principale: Via Mario Fani, 99
00136 Roma

abc ABC FORMAZIONE
PROFESSIONALE

WWW.ABCFORMAZIONE.IT

Corso di Tecniche e strategie di vendita

A chi è rivolto il corso

Sia che siate già operativi nel settore commerciale, sia che vogliate introdurvi nel mondo del lavoro, questo è il corso che fornirà un reale valore aggiunto alla vostra professionalità.

Il percorso didattico è dunque rivolto ad **agenti, rappresentanti, procacciatori di affari, imprenditori**, e a tutti coloro i quali vogliono divenire dei professionisti affermati del settore commerciale.



Programma del corso

- Le tecniche di comunicazione:
 - o Le motivazioni d' acquisto
 - o Gli aspetti emotivi e razionali della comunicazione
 - o Il valore della vendita personale
 - o Le tecniche di comunicazione verbale e non verbale
 - o I limiti della comunicazione verbale
 - o La comunicazione verbale
 - o Consigli per una comunicazione persuasiva l' ascolto e le sue tipologie
 - o L'importanza dell' ascolto partecipativo
 - o La comunicazione non verbale
 - o Coerenza tra comunicazione verbale e comunicazione non verbale
 - o Cenni sui comportamenti di dissimulazione dei clienti

- La gestione della trattativa con il cliente:
 - o a relazione interpersonale
 - o Come l' atteggiamento di chi vende può influenzare il comportamento dell' acquirente
 - o Come applicare, nel colloquio di vendita , le tecniche apprese
 - o Il nostro atteggiamento, la prima cosa che il cliente percepisce e collega all' immagine aziendale
 - o L' ascolto e l' osservazione dell' acquirente, fonte di utili notizie
 - o Le domande per scoprire esigenze e motivazioni d' acquisto
 - o L' argomentazione basata non sulle caratteristiche del prodotto ma

Corso di Tecniche e strategie di vendita

sulla soluzione dei problemi

- o Il superamento delle obiezioni
- o Le tattiche negoziali per condurre le varie fasi della trattativa e

cercare di chiuderla in positivo

- o Una tipologia dei più frequenti tipi di clienti
- o Le tecniche di comunicazione al telefono
- o Il C.R.M. o Customer Relationship Management
- o La vendita a grandi clienti



Agli argomenti ritenuti più interessanti dagli studenti verrà dato maggiore spazio e approfondimento.

La durata complessiva del corso è di 28 ore.

Materiale didattico

Oltre a fornire un'ottima preparazione sul tema delle Tecniche e delle strategie di Vendita, alla fine del corso i candidati disporranno dei seguenti materiali didattici:

- Dispense in formato elettronico sulle **slides dei contenuti del corso**
- **Dispense in formato cartaceo** degli argomenti trattati nel corso
- Materiale cartaceo su **importanti pubblicazioni e contenuti** inerenti le Tecniche e le strategie di vendita
- **Attestato di Partecipazione** personalizzato

Dove si svolge il corso?

Il corso di Tecniche e strategie di vendita si svolge a Roma, nella sede della Request s.r.l. in via Mario Fani 99 (zona Corso Francia).

La sede è raggiungibile con:

- **(Metropolitana)** - Linea A uscita Cipro o Lepanto
- **(Treno metropolitano)** - Uscita Monte Mario
- **(Autobus)** - Linea 990, 913, 999, 907
- **(Mezzi privati)** – all'uscita "Mario Fani" della Tangenziale

Telefono: 06.45432090

Fax: 0645432116

e.mail: info@abcformazione.it

www.abcformazione.it

Sede principale: Via Mario Fani, 99
00136 Roma