

Corso - 15/12/2022

Trattativa sul prezzo: Ridurre lo sconto per aumentare i margini

Strategie per prevenire le richieste di sconto e gestire le trattative sul prezzo.

Obiettivi

Ogni trattativa ha un momento emotivamente piuttosto stressante da gestire: la richiesta di sconti, facilitazioni e vantaggi economici da parte del cliente. Spesso con la minaccia di acquistare dalla concorrenza se non viene accettata. Che il cliente chieda lo sconto, è scontato, ma che il venditore lo conceda, non dovrebbe essere scontato per niente. Questo momento non va improvvisato, va preparato bene, a tavolino.

In questa giornata formativa, il focus sarà proprio su questo momento difficile della vendita, lavorando sia sulla prevenzione, sia sulla sua gestione durante la trattativa finale.

Programma

- **La strategia per affrontare con successo la richiesta di sconto**
☐
- **Punti fondamentali: atteggiamento, prevenzione, gestione, risposta**
☐
- **La paura del prezzo: come eliminarla**
☐
- **Comunicare il valore, non il prezzo**
☐
- **La paura della concorrenza: trasformarla in punti di forza della nostra proposta**
☐
- **Come arrivare "forti" a gestire le obiezioni sul prezzo**
☐
- **Affrontare le obiezioni con metodo**
☐
- **Analisi di casi reali proposti dai partecipanti**

Durata

8 ore

Quota di adesione:

350,00 € + IVA a persona per le aziende associate

450,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

15/12/2022 09.00-13.00 - ONLINE

20/12/2022 09.00-13.00 - ONLINE