Corso - 18/09/2025

Value Based Selling

Corso di formazione online con applicazioni pratiche sulla vendita del valore

Obiettivi

La vendita basata sul valore rappresenta un approccio fondamentale per distinguersi nel mercato competitivo odierno. Questo corso è progettato per i professionisti che desiderano superare la semplice vendita di prodotti o servizi, concentrandosi invece sulla creazione di valore percepito per il cliente.

Programma

Impareremo:

- A identificare e comunicare ciò che realmente conta per il cliente, personalizzando la proposta commerciale in modo che risponda alle sue esigenze specifiche.
- Le tecniche pratiche e strategie efficaci per costruire relazioni di fiducia e dimostrare concretamente il valore offerto, trasformando così le trattative in opportunità di crescita reciproca.
- A scoprire come la vendita basata sul valore può non solo soddisfare le aspettative dei clienti, ma anche superarle, creando un vantaggio competitivo sostenibile

Ulteriori informazioni

- Sono previste scontistiche per l'acquisto di più partecipazioni.
- Il corso sarà attivato a raggiungimento di un numero sufficiente di partecipanti e la conferma sarà inviata tramite e-mail 7 giorni prima dell'inizio del corso.
- La quota di partecipazione è comprensiva di materiale didattico in formato digitale e attestato di partecipazione.
- Si intendono aziende associate quelle aderenti alle associazioni: ACIMAC, ACIMALL, AMAPLAST, FEDERTEC E UCIMA.
- Possibilità di realizzare il corso direttamente in azienda.
- Possibilità di finanziare il corso tramite Fondimpresa e Fondirigenti.

Durata

3 ore

Quota di adesione:

190,00 € + IVA a persona per le aziende associate

230,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

18/09/2025 14.00-17.00 - ONLINE