



Corso - 08/06/2022

Presentazione di soluzioni ad alto costo

Il corso si propone di migliorare la vendita di soluzioni ad alto costo con un focus sulla negoziazione commerciale.

Obiettivi

Molti Tecnici Commerciali pur essendo esperti dei macchinari, prodotti, progetti e servizi che propongono, sono molto meno esperti a gestire poi la relativa negoziazione commerciale.

E parlando di "alto costo", far fallire una trattativa perché i commerciali non sono riusciti a "convincere" il cliente, fa perdere centinaia di migliaia di euro all'azienda.

Non si può più pensare che basti fare buoni prodotti perché si vendano da soli: il cliente comunque risolverà il suo problema o la sua esigenza, ma se i soldi li dà ai vostri competitor.

Programma

- Analisi degli stili comunicativi dei partecipanti
- Le basi della comunicazione efficace applicata alla vendita
- La gestione dello stress e dell'ansia
- La comunicazione non verbale e le "immagini ipnotiche"
- Parlare di fronte a piccoli gruppi e a grandi platee
- La scelta della forma, dei contenuti e degli strumenti di supporto
- La preparazione degli argomenti e la definizione della "scaletta"
- Lavoro su casi e presentazioni proposte dai partecipanti

Destinatari

Tecnici commerciali, ufficio commerciale, personale di vendita.

Durata

8 ore

Quota di adesione:

400,00 € + IVA a persona per le aziende associate

500,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

08/06/2022 14.00-18.00 - ONLINE

15/06/2022 14.00-18.00 - ONLINE

