Corso - 19/06/2025

Difficult price increase conversation

Laboratorio online con applicazioni pratiche su come comunicare al cliente variazioni (aumenti) dei prezzi

Obiettivi

Comunicare un aumento di prezzo ai clienti è una delle sfide più delicate che leader commerciali e responsabili delle vendite devono affrontare. Questo processo richiede non solo una comprensione profonda delle dinamiche di mercato, ma anche empatia, chiarezza e una strategia comunicativa ben definita. Durante il seminario, esploreremo come preparare e affrontare queste conversazioni con sicurezza, riducendo la resistenza del cliente e mantenendo relazioni positive.

Programma

Discuteremo:

- Le tecniche per giustificare l'aumento
- Come anticipare obiezioni e trasformare un potenziale conflitto in un'opportunità per rafforzare la fiducia e il valore percepito.
- Le competenze necessarie per trasformare una potenziale sfida in un'opportunità per rafforzare le relazioni con i clienti e garantire il successo a lungo termine della vostra azienda.

Ulteriori informazioni

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.

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

19/06/2025 14.00-17.00 - ONLINE