



Corso - 14/10/2025

Closing Sales

Laboratorio online con applicazioni pratiche orientate alla chiusura della vendita

Obiettivi

Chiudere efficacemente le vendite è una competenza essenziale per ogni professionista che desidera trasformare le opportunità in risultati concreti. Questo non è solo l'ultimo passo di un processo, ma un'arte che richiede strategia, tempismo e comprensione profonda delle dinamiche del cliente. Attraverso simulazioni, acquisirete le competenze pratiche necessarie per chiudere le vendite con successo, assicurando non solo la soddisfazione immediata del cliente, ma anche la costruzione di relazioni a lungo termine che portano a vendite future.

Programma

Esploreremo:

- Le tecniche avanzate per riconoscere i segnali di acquisto
- A superare le obiezioni finali e utilizzare un metodo per guidare il cliente verso una decisione positiva
- Come creare un senso di urgenza senza pressione indebita, e come costruire fiducia e sicurezza nel cliente per facilitare la chiusura
- A perfezionare la vostra capacità di chiudere vendite in modo efficace e professionale.

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

14/10/2025 14.00-17.00 - ONLINE