

Corso - 02/02/2023

Comunicare gli aumenti di prezzo: laboratorio pratico - edizione 2

Comunicare al cliente la notizia dell'aumento di prezzo e gestire al meglio la trattativa e le inevitabili obiezioni

Obiettivi

Materie prime ed energia costano oggi molto di più e ciò comporta la revisione di prezzi e condizioni commerciali. L'aumento rischia però di compromettere la relazione con il cliente, a volte frutto del lavoro di anni. In questo corso ci alleniamo a comunicare al cliente la notizia dell'aumento e gestire al meglio la trattativa e le inevitabili obiezioni, così da salvare la relazione e il fatturato senza perdere margini preziosi

Programma

- Premessa: tecniche di gestione delle obiezioni
- Cenni su intelligenze emotiva: paura del rifiuto e timore del conflitto
- Voce e body language
- Preparare l'incontro
- Aumenti negoziabili / non negoziabili
- I 4 errori da evitare nella conduzione dell'incontro
- Le parole da usare per inquadrare e portare a bordo
- Come aumentare le probabilità che il cliente accetti l'aumento
- Come prevenire il rischio di perdere l'ordine o il cliente
- Laboratorio pratico

Metodologia didattica: il corso verrà svolto online, su piattaforma di videoconferenza Zoom, con una didattica altamente interattiva

Destinatari

Commerciali, tecnici commerciali, tecnici.

Durata

4 ore

Quota di adesione:

250,00 € + IVA a persona per le aziende associate

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

Date e Sedi di svolgimento

02/02/2023 09.00-13.00