Corso - 14/10/2025

Closing Sales

Corso di formazione 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

- 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

14/10/2025 14.00-17.00 - ONLINE