

**Corso - 26/05/2026**

## **Difficult price increase conversation**

**Laboratorio online in lingua inglese 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:**

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

300,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

### **Date e Sedi di svolgimento**

26/05/2026 14.30-17.30 - ONLINE