

VENDITA

Obiettivi

Trasferire le tecniche/metodologie di vendita più avanzate per venire incontro ai mutamenti nei rapporti tra venditore-consulente e cliente e per governare al meglio le relazioni interpersonali.

Destinatari

Il corso è rivolto a tutti coloro che hanno sviluppato competenze attraverso esperienze di lavoro nel campo del marketing e intendono migliorare le proprie capacità di approccio al Cliente.

Contenuti

- Ruoli che intervengono nel processo di vendita (venditore/consulente; cliente)
- Fasi della vendita: Analisi dei bisogni e del comportamento d'acquisto; Processo di negoziazione commerciale; Gestione dell'aspetto economico nella trattativa; Conclusione della trattativa; Post vendita
- Fidelizzazione del cliente: da cliente passivo a referente attivo
- Gestione dei casi difficili: Autocontrollo e cortesia Rassicurare il cliente e gestire il dissenso Migliorare il servizio per favorire la fidelizzazione