

Vendita Etica ed Efficace

(Tecniche di vendita e negoziazione: necessarie per concludere trattative anche difficili)

Descrizione del corso

Nei processi comunicativi interpersonali opinioni diverse ci portano a negoziare per ottenere risultati efficaci e produttivi.

Avere abilità comunicative permette di essere assertivi, diretti alla risoluzione positiva della negoziazione e della trattativa di vendita. A tal proposito ci si propone di approfondire gli strumenti indispensabili per analizzare i reali bisogni del cliente, eccellere nell'aspetto relazionale, anticipare le obiezioni e chiudere la vendita.

Obiettivi

Il percorso proposto consente di scoprire i segreti di un approccio vincente per gestire trattative articolate e complesse; affinare le tecniche con metodi di negoziazione efficaci; valutare ed anticipare il comportamento degli acquirenti; sviluppare la comunicazione con il cliente; Massimizzare il potenziale che ogni relazione venditore-acquirente contiene.

Chi può partecipare

Commerciali; operatori al desk; responsabili di Customer Care; Camerieri.

Il programma del corso

°Vendita: processo e fasi di una trattativa

- °Conoscere il cliente ed i suoi bisogni: La capacità di ascolto
- °Stabilire una comunicazione di qualità e clima sereno
- °Costruire, valorizzare e sostenere la propria offerta
- °Costruire e mantenere il rapporto con il cliente

Metodologia di apprendimento

Esperienza pratica, Giochi di squadra, Esercizi Pratici, Role Playing.
Learning by Doing

Durata del corso

8 ore

Prodotto Finale

- °Attestato di partecipazione
- °Linee Guida: Vademecum delle 10 regole d'oro per guidare con successo la trattativa di vendita