

## TITOLO DEL CORSO

LE BASI DEL SUCCESSO NELLA VENDITA (CORSO BASE )

DURATA IN ORE	12
DATA INIZIO DEL CORSO	10 giugno 2025
DATA TERMINE DEL CORSO	17 giugno 2025
METODOLOGIA	<input checked="" type="checkbox"/> AULA <input type="checkbox"/> LABORATORIO <input type="checkbox"/> FAD
DESTINATARI	Lavoratori dipendenti di aziende iscritte all'Ente Bilaterale del Terziario di Bergamo.
N. MINIMO PARTECIPANTI	4
OBIETTIVI	La vendita non è solo un processo, è un'arte che può fare la differenza tra un'opportunità mancata e una crescita solida. Questo corso ti fornirà le basi fondamentali per intraprendere un percorso di successo, insegnandoti a creare connessioni autentiche con i tuoi clienti e a costruire relazioni durature che si traducono in vendite concrete.
CONTENUTI	<ul style="list-style-type: none"><li>• Le basi della comunicazione efficace</li><li>• Empatia e linguaggio non verbale - La gestione del primo contatto</li><li>• Come costruire fiducia e instaurare una relazione positiva</li><li>• L'importanza della prima impressione - La struttura della vendita</li><li>• Le fasi del processo di vendita: apertura, proposta, chiusura</li><li>• Strategie per una presentazione efficace del prodotto/servizio</li><li>• Gestione delle obiezioni - La chiusura della vendita</li><li>• Tecniche per chiudere con successo -Come consolidare il rapporto post-vendita</li></ul>
DOCENTI	GIOVANNI TISTI
CALENDARIO LEZIONI	Calendario Martedì 10 giugno - Martedì 17 giugno Orario: 9.00 - 13.00 / 14.00 - 18.00  È previsto il rilascio di un attestato di partecipazione a fine corso se raggiunta la frequenza dell'80% del monte ore totale del corso.
SEDE DEL CORSO (O PIATTAFORMA UTILIZZATA)	CONFCOMMERCIO FORMAZIONE Piazzetta Don Gandossi, 1 - Osio Sotto
PER INFORMAZIONI	Referente: Sabrina Bianco - CAT Ascom Bergamo srl MAIL: info@ascomformazione.it TEL: 035/4185706-707