

TITOLO DEL CORSO

I SEGRETI DELLA VENDITA

DURATA IN ORE	28
DATA INIZIO DEL CORSO	12/10/2021
DATA TERMINE DEL CORSO	03/11/2021
METODOLOGIA	<input checked="" type="checkbox"/> AULA <input type="checkbox"/> LABORATORIO <input type="checkbox"/> FAD
DESTINATARI	Lavoratori dipendenti da aziende iscritte all'Ente Bilaterale del Terziario di Bergamo.
N. MINIMO PARTECIPANTI	4
OBIETTIVI	Il venditore deve tentare di catturare l'attenzione del potenziale acquirente. Dura pochissimo questa fase e bisogna scegliere con cura la frase con cui aprire l'incontro. Il processo termina con un'azione che rappresenta il momento fondamentale, quello in cui se il venditore ha utilizzato bene le tecniche e le emozioni della vendita si finalizza l'acquisto. Un corso di formazione sulle tecniche di vendita adatto a chi desidera migliorare le proprie performance commerciali, ma anche a chi vuole raggiungere target pianificati.
CONTENUTI	Conoscere sé stessi I confini della mission Conoscere i nostri punti di forza e i nostri limiti Stili di comunicazione e relazione Benefici e relazione tra benefici ipotizzati e bisogni reali Identificarsi come un punto di arrivo Le tecniche conversazionali Cultura e stili comunicazionali Check-list per la valutazione del cliente Definire il proprio target di risultato
DOCENTI	GIOVANNI TISTI
CALENDARIO LEZIONI	9.00 - 12.30/13.30- 17.00 martedì 12/10/2021 9.00 - 12.30/13.30- 17.00 martedì 19/10/2021 9.00 - 12.30/13.30- 17.00 martedì 26/10/2021 9.00 - 12.30/13.30-17.00 mercoledì 03/11/2021 È previsto il rilascio di un attestato di partecipazione a fine corso, se raggiunta la frequenza dell'80% del monte ore totale del corso stesso.
SEDE DEL CORSO (O PIATTAFORMA UTILIZZATA)	ASCOM FORMAZIONE
PER INFORMAZIONI	Referente: Sabrina Bianco - CAT Ascom Bergamo srl MAIL: info@ascomformazione.it TEL: 035/4185706-707