

TITOLO DEL CORSO

SCOPRI QUEL CHE IL CLIENTE VUOLE E AIUTALO AD OTTENERLO: LA VENDITA SUGGERITA

DURATA IN ORE	12
DATA INIZIO DEL CORSO	da definire
DATA TERMINE DEL CORSO	da definire
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	Che tipo di venditore sei? Ma soprattutto che tipo di venditore vuoi essere? L'arte del vendere presuppone la definizione dei propri obiettivi, l'acquisizione di tecniche di negoziazione e l'uso delle leve decisionali importanti per il cliente. Nella reciprocità e nell'ascolto nasce una vendita efficace, nella reciprocità e nell'ascolto si costruisce la fidelizzazione.
CONTENUTI	Valutare le proprie performance di vendita. Estrarre schema e linguaggio del cliente. La calibrazione della persona della persona e del contesto. Creare immagini potenzianti nella mente degli interlocutori, usando le parole. Usare in modo funzionale i social. Il processo decisionale. Lo story board. Il modello A.I.D.A. Estrarre durante la conversazione quello che il cliente non ci vuole dire.
DOCENTI	RICCARDO MONTANARI
CALENDARIO LEZIONI	Calendario da definire 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)	Ascom Formazione - Osio Sotto
PER INFORMAZIONI	Referente: Sabrina Bianco - CAT Ascom Bergamo srl MAIL: info@ascomformazione.it TEL: 035/4185706-707