TITOLO DEL CORSO

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

DURATA IN ORE	12
DATA INIZIO DEL CORSO	04/06/2024
DATA TERMINE DEL CORSO	18/06/2024
METODOLOGIA	✔ AULA ☐ LABORATORIO ☐ 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 obbiettivi, 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: martedì 04/06/2024 martedì 18/06/2024 ORARIO: 9.00 - 13.00/13.30 - 15.30 È previsto il rilascio di un attestato di partecipazione a fine corso se raggiunta la frequenza dell80% 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