

TITOLO DEL CORSO

MASTER IN TECNICHE AVANZATE DI VENDITA

DURATA IN ORE	12
DATA INIZIO DEL CORSO	21 ottobre 2025
DATA TERMINE DEL CORSO	28 ottobre 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	Un corso per elevare le tue competenze di vendita e affrontare trattative sempre più complesse. Questo master ti fornirà le conoscenze avanzate necessarie per massimizzare ogni opportunità. Imparerai a gestire i clienti più esigenti, chiudere vendite difficili e consolidare relazioni a lungo termine. Approfondirai le tecniche di vendita consulenziale, affinando la tua capacità di ascolto e creando un'offerta che soddisfi pienamente le esigenze del cliente, trasformando ogni incontro in una potenziale vendita.
CONTENUTI	<ul style="list-style-type: none">• Strategia e negoziazione• Gestione delle trattative complesse• Approcci win-win e gestione delle controfferte• Come fidelizzare i clienti chiave • Innovazione e performance• Tecniche di upselling e cross-selling• L'importanza dei dati nel processo decisionale• Gestione del team di vendita • Leadership e motivazione del team• Monitoraggio delle performance• L'arte del personal branding
DOCENTI	GIOVANNI TISTI
CALENDARIO LEZIONI	Calendario Martedì 21 ottobre - Martedì 28 ottobre 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