

TITOLO DEL CORSO

VENDITA SFIDANTE

DURATA IN ORE	16
DATA INIZIO DEL CORSO	18/05/2026
DATA TERMINE DEL CORSO	25/05/2026
METODOLOGIA	☒ AULA ☐ LABORATORIO ☐ FAD
DESTINATARI	Lavoratori dipendenti di aziende iscritte all'Ente Bilaterale del Terziario di Bergamo.
N. MINIMO PARTECIPANTI	4
OBIETTIVI	La vendita sfidante ti insegna a uscire dalla logica prezzo-sconto e a guidare la trattativa con autorevolezza: porti una visione nuova, fai emergere il vero problema, costruisci valore e conduci alla decisione. Il corso lavora sui comportamenti vincenti del "Venditore Sfidante": maggiore propensione al rischio (osare, provocare in modo intelligente), capacità di far vedere al cliente il suo business da un punto di vista diverso e competenze per gestire conversazioni difficili senza perdere terreno.
CONTENUTI	• Il venditore di successo oggi: cosa è cambiato e perché molti non riescono più a vendere • Propensione al rischio: come "osare" e sfidare senza rompere la relazione • Far evolvere la visione del cliente: creatività, idee innovative e comunicazione efficace • I 3 pilastri della vendita sfidante • Teaching • Tailoring • Taking control
DOCENTI	Helena Mannella
CALENDARIO LEZIONI	Calendario: lunedì 18/05/2026 - lunedì 25/05/2026 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