www.Marketing e Formazione.it

centro benessere per piccole imprese



Tecniche di Vendita

VII edizione

Sa 24 - Do 25 Settembre 2011
9.30 – 17.30

Oristano

www.Marketing e Formazione.it

centro benessere per piccole imprese



A cosa serve

Comprendere la psicologia dell'acquisto
Gestire il colloquio con il cliente. Le obiezioni
Concludere la trattativa
Imparare a fidelizzare il cliente

Come

Sperimentando tecniche di comunicazione efficaci nelle relazioni commerciali
Imparando a comprendere a fondo e gestire il processo d'acquisto
Scoprendo gli elementi utili nella conduzione di una trattativa

Attraverso

Esercitazioni pratiche, discussioni e analisi in plenaria ed in sottogruppi;
tecnologie multimediali nella conduzione delle parti teoriche;
Role Playing: simulate e analisi di Casi aziendali

www.Marketing e Formazione.it

centro benessere per piccole imprese



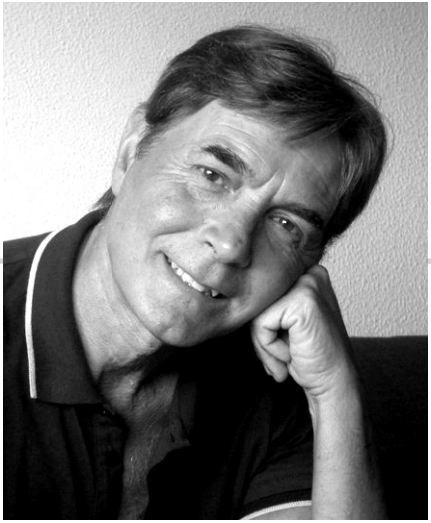
PROGRAMMA durata: 14 ore

1. La gestione delle telefonate in entrata e in uscita
2. La gestione dei clienti
3. Le motivazioni d'acquisto dei clienti
(Contributi di PNL)
4. Il colloquio con il cliente
5. La gestione delle obiezioni
6. Conclusione delle trattative
7. Tecniche di fidelizzazione del cliente
8. Esercitazioni pratiche, simulazioni, analisi di casi

Oristano Sabato 24 e Domenica 25 Settembre 2011
Ore 9.30 – 17.30

www.Marketing e Formazione.it

centro benessere per piccole imprese



Formatore
Ireneo Picciau
Psicologo psicoterapeuta e formatore
Esperto di comunicazione
Dirigente apicale
del Servizio Sanitario Nazionale

costi: 400 € + IVA
Sconto del 25% per iscrizioni entro il 30 Giugno 2011

info@marketingeformazione.it
0783 212037 - 348 0812215
Via Tharros, 91 Oristano