



Infor vi propone una nuova iniziativa interaziendale:

INFOR Business Workshop

Percorsi formativi rivolti a specifici target e progettati su una o più **tematiche manageriali** importanti per la crescita e lo sviluppo della competitività aziendale.

Questa sezione è nata per approfondire **temi di attualità** sulla gestione d'impresa.

L'obiettivo è quello di proporre **iniziative fortemente contestualizzate** all'evoluzione dei ruoli professionali ed alle esigenze formative emergenti ma anche dare l'opportunità ai partecipanti di entrare in **contatto con altri imprenditori e professionisti** per scambiarsi esperienze professionali, condividere conoscenze e confrontarsi su determinate situazioni vissute.

Relatori di alto profilo, noti esperti e consulenti affrontano e discutono sulle influenze organizzative e gestionali dei cambiamenti del mercato sulle realtà pubbliche e private, **interventi di case-history** completano il confronto con realtà imprenditoriali d'eccellenza. Inoltre i relatori sono a disposizione durante le pause del corso, per esaminare le vostre esigenze specifiche, consigliarvi e suggerirvi soluzioni alternative. Sono migliaia le aziende con cui, giorno dopo giorno, collaboriamo, scambiamo risorse e conoscenze, attraverso corsi, master, attività di lavoro a progetto in azienda, stage, testimonianze, e per queste aziende **formiamo e aggiorniamo talenti**.

INFOR supporta le aziende nell'individuazione delle fonti di finanziamento e negli aspetti gestionali e amministrativi legati all'utilizzo dei **Fondi Paritetici Interprofessionali**.



INFOR Business Workshop OBIEZIONI E RECLAMI Criticità o Opportunità?

Spesso il percorso della vendita sembra procedere indisturbato verso un sito positivo ma, proprio in quel momento, il cliente solleva un'obiezione che può mettere in crisi anche il miglior venditore. L'obiezione del cliente, se gestita correttamente, è un ultimo ostacolo alla conclusione della vendita, derivante dal fatto che il cliente non ha colto chiaramente i benefici che gli deriverebbero dalla conclusione della vendita. In questo senso, l'obiezione è un segnale utilissimo per il venditore, che si vede offrire la possibilità di eliminare dubbi che, se inespressi, molto probabilmente porterebbero al rinvio o alla rinuncia dell'acquisto.

Di fronte ad obiezioni e reclami del cliente, occorre quindi far leva su autocontrollo ed empatia per riuscire a trasformare due momenti fastidiosi ed "urticanti" del processo di vendita, in preziose opportunità di rinforzare ulteriormente il legame di fiducia reciproca che deve esistere tra un venditore e i suoi clienti.

Programma:

- L'analisi delle esigenze, fase centrale del processo di vendita
- L'importanza della relazione nella gestione efficace delle obiezioni e dei reclami
- Obiezioni o pretesti?
- Tecniche per superare le obiezioni
- Il reclamo: dal tradimento alla fedeltà. Componenti emotive e ad approccio razionale

Metodologia:

La giornata, rivolta a persone già operanti nel settore commerciale, sarà prevalentemente interattiva. A brevi introduzioni teoriche, si alterneranno lavori in sottogruppo, analisi di autocasi e simulazioni.

L'esperienza del docente e del gruppo saranno la risorsa fondamentale per sviluppare la capacità di cogliere ed anticipare le possibili criticità nel rapporto con il cliente e per elaborare approcci comportamentali efficaci.

Destinatari: Aziende e Privati

Orario e Sede di Svolgimento:

9:00-13:00/14:00-18:00

Via Rivoira Don 24, C.A.P.10060 San Secondo di Pinerolo (TO)

Tel. 0121/503241, Fax. 0121/503249

E-mail: info@consorzio-infor.it, Sito web: www.consorzio-infor.it

Quota: 150,00 € + IVA

Il prezzo è comprensivo di due coffee break e colazione di lavoro.

Docente:

Carlo Bonfanti: ha maturato una significativa esperienza d'azienda, in qualità di Responsabile dello sviluppo risorse umane, svolgendo anche attività di formazione e selezione del personale. Ha partecipato, in Italia e all'estero, a numerosi seminari e master sulla gestione dell'aula e del processo formativo. Dal 1993 è consulente nell'area Risorse umane, con particolare attenzione al comportamento organizzativo e alle tecniche di vendita, operando in numerose aziende sia in ambito pubblico che privato.

SCONTO!

Per Aziende: In caso di partecipanti provenienti dalla stessa azienda, sconto del 50% a partire dal secondo partecipante.

Per Privati: Il 50% della quota d'iscrizione può essere pagato in **Talenti^{NOVITA'}**

*Le promozioni non sono cumulabili