IL COLLOQUIO DI VENDITA:

abilità & conoscenze

per competere con successo

Programma del corso:

1. Relazionarsi con il cliente vuol dire...
   - Lo scenario e le aspettative del cliente
   - Due venditori a confronto: un caso per capire
   - Qualità delle domande: scoprire esigenze e suscitare interesse
2. Migliorare i risultati è possibile se...
   - Le fasi della vendita: il "cruscotto per controllare la negoziazione
   - "Omino"&"razionale": 2 figure con cui imparare a convivere
   - Le resistenze istintive: la password per superarle
   - "Monetizzare" il beneficio del cliente per essere credibili
3. Per conquistare la preferenza del cliente bisogna...
   - Caratteristiche e vantaggi: come valorizzarli
   - Differenze tra obiezione "logica" e "psicologica"
   - Come presentare la proposta
   - Le 5 fasi: errori in buona fede da evitare
4. Le competenze del commerciale "formato": 5 contenitori...
   - La scheda di autocontrollo: perché occorre misurare nel tempo le proprie capacità

6 incontri, dalle 14.30 alle 18.00

23-30 settembre, 2-7-10-16 ottobre 2014

Presso il CIS di Valmadrera

Quota per chi si iscrive entro il 15/9/14: Euro 430 + iva

Il corso mira a far conoscere come conquistare la credibilità e la fiducia dell'interlocutore, tramite l'apprendimento di nozioni di psicologia e strumenti pratici, che permettono di lasciare traccia positiva di sé.

Si imparerà a scoprire la struttura psicologica di un colloquio di vendita che ha avuto un esito favorevole, a costruire argomentazioni per presentare la propria proposta con successo, a concludere una negoziazione superando obiezioni e difendendo il prezzo.

La comunicazione e la negoziazione vanno finalizzate a ridurre le visite improduttive, migliorare la propria operatività ed evitare incomprensioni con il cliente.

relatore:

GIANFRANCO LANFREDINI

PER INFORMAZIONI E ISCRIZIONI:

CIS ITALIA centro studi impresa

Via Privata della Rocca, 20
Valmadrera
Tel. 0341-583222
ciscorno@ciscorno.it
www.ciscorno.it

"I dati personali dei destinatari del presente programma sono stati comunicati in passato, anche verbalmente, dagli interessati al CIS Italia Centro Studi D'Impresa S.r.l.. Tali dati, come pure quelli che in futuro verranno forniti al Cis o reperiti dalle fonti sopra menzionate, saranno trattati con strumenti informatici, nel pieno rispetto delle norme del D.Lg.vo 30 giugno 2003 n. 196. Il trattamento dei dati da parte del Cis è quello di fornire agli interessati notizie in merito alla attività svolta e compresa nell'oggetto sociale. I dati trattati non saranno disponibili a terzi. L'interessato potrà esercitare i diritti di cui all'art. 7 ss. del citato Decreto, previa verifica di compatibilità con la normativa eventualmente riguardante la singola iniziativa nell'ambito dei quali i datisono stati raccolti e conservati dal Cis. Titolare dei dati forniti è il Cis Centro Studi di Impresa. Il presente messaggio è volto a promuovere, in modo diretto e indiretto, i servizi offerti da Cis Centro Studi d'Impresa e costituisce comunicazione commerciale ai sensi del Decreto Legislativo 9 aprile 2003, n. 70. In ogni momento il soggetto non più interessato al ricevimento delle comunicazioni concernenti l'attività del Cis potrà darne comunicazione, preferibilmente, per iscritto alla segreteria organizzativa del Cis".

consulenza formazione non profit cultura

1 realtà, 4 idee di partnership