European School of Project Management

TECNICHE DI VENDITA

L'efficacia del venditore dipende dal saper conquistare la fiducia del cliente, dallo scoprirne bisogni e preferenze, dall'esplorarne i timori e gestirne le perplessità, dal saper presentare il prodotto o il servizio in modo convincente e credibile, dal saper porgere una proposta commerciale adeguata e rassicurante. Si tratta di abilità complesse, che in questo corso vengono proposte, spiegate, allenate.

Argomenti principali e contenuti del corso:

- Ruolo del venditore moderno: persuasione o raccolta di acquisti?
- Assertività, ascolto e alleanza
- Struttura logica e psicologica della vendita (fasi)
- Presentazione
- Le motivazioni d'acquisto
- Ascolto attivo
- Tecnica della domanda
- Struttura dell'argomentazione
- Linguaggio e assertività
- Gestione del contraddittorio
- Tecniche base di trattativa
- Concludere la vendita proattivamente

Durata del corso: 1 gg e ½ (tot. 12 ore di formazione)

LA EUROPEAN SCHOOL OF PROJECT MANAGEMENT

La **ESPM** offre un'ampia gamma di corsi di formazione e di seminari sugli aspetti più innovativi ed interessanti nella gestione di progetti, programmi e portfolio e su tutte le tematiche inerenti la crescita organizzativa aziendale. Per fare ciò, la ESPM si avvale di **docenti esperti**, competenti e certificati con bagagli di esperienza in diversificati ambiti, capaci di approcciarsi all'aula con immediata empatia e professionalità.

A CHI E' RIVOLTO IL CORSO

Venditori, quadri e dirigenti commerciali.

PRE-REQUISITI

Questo corso non richiede specifici requisiti per la frequentazione.

BENEFICI DEL CORSO

Alla fine del corso si sapranno identificare i propri punti di forza e sviluppare il proprio stile efficace di vendita.

PDU

La partecipazione a questo corso fornisce Contact Hours/PDU valide ai fini del mantenimento delle certificazioni del Project Management Institute.