

LA CRESCITA DELLA TUA AZIENDA INIZIA DALLE PERSONE CHE NE FANNO PARTE!



TRAINING

Consulenza e Formazione
Manageriale Aziendale

Dott.ssa Ester Varchetta

info@evtraining.it

www.evtraining.it

 **3406558575**



TECNICHE DI VENDITA 1

Metodi e strumenti per una vendita efficace.



OPEN WORKSHOP - SOFT SKILLS TRAINING

OBIETTIVI Acquisire metodi e strumenti per una vendita efficace che promuova la fidelizzazione del cliente.

TEMI GUIDA

- ✓ Vendere oggi: il modello VUCA
- ✓ Stili di vendita a confronto
- ✓ Le competenze del venditore efficace
- ✓ Il ponte della relazione professionale
- ✓ Il venditore ottimista e pessimista
- ✓ Le fasi della vendita

METODOLOGIA La metodologia interattiva di gestione dell'aula prevede di alternare momenti di esercitazioni, casi studio, filmati, condivisione di modelli e discussione.

TIMING Dalle 10.00 alle 17.00 (1 ora di pausa pranzo).

