

**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 2**

Metodi e strumenti per una vendita efficace



OPEN WORKSHOP - SOFT SKILLS TRAINING

# TECNICHE DI VENDITA 2

## OBIETTIVI

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

## TEMI GUIDA

- ✓ Stili sociali nel processo di vendita
- ✓ Tecnica delle domande
- ✓ Ascolto attivo
- ✓ Tecniche di negoziazione
- ✓ Gestione delle obiezioni
- ✓ La proposta commerciale
- ✓ Chiusura della trattativa

## 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).

