

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).

