



Centro di Formazione Maveco s.r.l.
Via Don Benedetto Riposati, 37 - 02100 RIETI
tel. e fax 0746-498275 info@Formazione-Maveco.it
www.Formazione-Maveco.it

CORSO

Tecniche di Vendita, psicologia della vendita e comunicazione persuasiva

Come essere più efficaci nella interazione con il cliente e migliorare le vendite



Essere più efficaci nella presentazione e nella trattativa è una abilità fondamentale per esercitare la professione del venditore. Dalla tecniche di interazione, dalle tecniche di presentazione del prodotto, dal sapere comunicare in modo persuasivo, dalle strategie di risposta alle obiezioni e dal cogliere e interpretare diversi segnali emessi dal cliente, sta la abilità del venditore nel chiudere una vendita. Questo per l'impresa significa aumentare le vendite, i profitti e incrementare il numero dei clienti. Il venditore gioca un ruolo fondamentale per l'impresa. Il corso di formazione mira a far conoscere e gestire in modo efficace il processo di vendita, le sue fasi, le peculiarità di ogni fase, le tecniche di comunicazione, presentazione e di persuasione di ogni fase.

Sintesi dei contenuti:

- come relazionarsi ed entrare subito in sintonia con il cliente
- tipologia di domande e tecniche per comprendere gli interessi, valori, bisogni e credenze del cliente
- come riconoscere il profilo e lo stile comunicativo del cliente
- tecniche di comunicazione efficace
- tecniche di comunicazione persuasiva
- Le fasi del processo di vendita e come gestirle
- Come argomentare e presentare i benefici del prodotto in modo convincente
- strategia di risposta alle obiezioni
- come interpretare il linguaggio del corpo del cliente
- come riconoscere i segnali di interesse e di accordo del cliente
- tecniche per rafforzare il rapporto con il cliente dopo la vendita
- Tecniche per chiudere la vendita



Durata: 24 ore:

Quota di iscrizione: 240 euro

Disponibile la versione **Executive Master** di 96 ore: ***Strategie di vendita, comunicazione persuasiva e negoziazione***