

Corso di formazione

Tecniche e strategie di vendita

“Le risposte che non hai mai avuto per diventare un venditore di successo”



Come prepararsi ad un incontro di vendita
Cosa cambiare di se stessi per essere un venditore numero 1
Cosa dire nei primi minuti per stabilire un rapporto di fiducia
Cosa dire e come dirlo per avere l'attenzione del cliente
Come capire la tipologia del cliente che ci sta di fronte
Come costruire gli argomenti di vendita
Tecniche di persuasione
Cose da evitare, cose da non dire e come dirle
Tecniche per presentare i benefici del prodotto/servizio: CVBE
Tecniche per rispondere alle obiezioni e critiche
Come utilizzare gli strumenti di vendita
Tecniche di PNL applicate alla vendita
Come interpretare il linguaggio non verbale del cliente
Come capire i "segnali di acquisto" del cliente



Costo: 380 euro (in 3 rate): durata: 42 ore frequenza: due volte settimana