

TECNICHE DI VENDITA

General Information



Descrizione

In una società in cui tutti vendono, il verbo vendere ha perso la sua importanza. Vendere è un'azione che non tiene conto di due variabili che pregiudicano l'atto finale del processo: la fidelizzazione e il passaparola. Con l'aiuto anche di Botticelli e Aristotele, questo corso apre nuove prospettive ai sales manager e ai direttori vendita delle imprese che sono impegnate in mercati saturi e congestionati dalla concorrenza.



Contenuti

- Lettura "presentificata" di un quadro del Botticelli
- Scoprire attraverso un lavoro di gruppo quali sono i sette vizi capitali di un moderno sales manager
- Focalizzazione sul Life Time Value
- Riconoscere i bisogni latenti del cliente
- Le cinque leggi fondamentali della stupidità umana legate al mondo della vendita di relazione

About Our Course

Obiettivi d'apprendimento

- Prendere consapevolezza dei nuovi paradigmi della vendita
- Adottare nuove strategie relazionali volte a creare alleanza con il cliente
- Cenni di vendita psicologica
- Test di autovalutazione

CHF
270.-

Contatti:

Formati Academy Sagl
Maroggia - Cadempino - Bellinzona

Phone : +41 91 225 40 60

Email : corsi@formati.academy

Web : <https://formati.academy>