

## LA PREPARAZIONE DELLA TRATTATIVA COMMERCIALE



### DESTINATARI

TITOLARI D'AZIENDA, COMMERCIALI, RESPONSABILI COMMERCIALI

### OBIETTIVI

La trattativa negoziale se ben gestita può dare qualche chance in più, altrimenti diventa un problema per il personale di vendita.

La **preparazione “professionistica” di una trattativa commerciale** è uno dei punti più deboli che ancora si riscontrano nella stragrande maggioranza delle aziende, grandi o piccole, artigianali o più strutturate. Il problema di battere i concorrenti e di far accettare un'offerta o un preventivo, **non si risolve facendo sconti** o superando obiezioni con frasi “magiche”, ma preparando il “terreno” migliore e gli schemi di azioni più efficaci che portino il personale commerciale a gestire al meglio la trattativa finale. In questo WEBINAR si affronta dettagliatamente la **pianificazione strategica preliminare alle fasi di vendita** e si individueranno i punti fondamentali per la successiva trattativa e chiusura dell'accordo.

### CONTENUTI

- ✚ Dalla professionalità al Professionismo delle Vendite
- ✚ La preparazione “strategica” dell'incontro con il Cliente e con i Potenziali clienti
- ✚ Il ruolo dell'informazione e i 3 momenti informativi
- ✚ Mando mail? Telefono? Faccio una videocall? Incontro il cliente? Scelta fondamentale per tutte le fasi della vendita
- ✚ Il confronto con la concorrenza: decisiva la comunicazione del venditore
- ✚ La paura del prezzo: come eliminarla e lavorare sul “valore” e sui “margini”
- ✚ Analisi di casi reali

**DOCENTE: EROS TUGNOLI Consulente e formatore specializzato nell'area negoziazione e strategie commerciali applicate**

**MODALITA' DEL CORSO: in Aula o WEBINAR. A pagamento effettuato verranno inviate le credenziali di accesso.**

### DURATA

**8 ore complessive previste su due incontri di 4 ore ciascuno se webinar**

**Calendario: 6/13 maggio pomeriggio se webinar; se aula 6 maggio tutto giorno**

Il corso sarà attivato al raggiungimento di 5 iscrizioni.

### QUOTA DI PARTECIPAZIONE

Per Associati CNA: € 120,00 + Iva

Per non Associati CNA: € 160,00 + Iva

**Il pagamento dovrà essere effettuato con bonifico ad Ecipar Scrl: Codice IBAN: IT 75 I 02008 12824 000100121700.**