

LA TRATTATIVA ECONOMICA COMPLESSA



DESTINATARI

TITOLARI D'AZIENDA, COMMERCIALI, RESPONSABILI COMMERCIALI

OBIETTIVI

Con i termini “VENDITE COMPLESSE” si intendono quelle vendite che non si risolvono in un paio di incontri col cliente, ma che richiedono molti più passaggi/appuntamenti, con più strumenti (mail, telefono, videocall, prove tecniche, incontri con più protagonisti) e spesso ad alto costo.

Al giorno d'oggi il successo non è determinato solo da competenze specifiche legate alla conoscenza del prodotto, dei servizi o da semplicistiche capacità comunicative dettate da simpatia o pacca sulla spalla.

In queste sessioni formative “pratiche e concrete” si lavora **sulla gestione del cliente passo per passo, a partire dal primo contatto fino alla chiusura efficace della vendita**, lavorando soprattutto sulla **comunicazione persuasiva, sulla preparazione di offerte e preventivi e sulla trattativa economica conclusiva**.

CONTENUTI

- **La formazione del venditore moderno: preparazione, qualità, efficacia**
- **Gli errori dei principianti e gli errori dei venditori esperti**
- **Pianificare il successo si può e si deve: lo “schema” di azione**
- **Analisi strategica e tattica delle diverse fasi della vendita**
- **Primo contatto con clienti potenziali e con clienti abituali: mail, telefono, visita**
- **La videocall: quando e come inserirla nel processo di vendita**
- **L'intervista negoziale: fase prioritaria per una buona trattativa**
- **La presentazione efficace di prodotti e servizi**
- **L'importanza dei “differenziatori” per il confronto con i concorrenti**
- **Capire i dubbi inespressi e le obiezioni nascoste del cliente**
- **Rispondere alle obiezioni? Meglio la “Dissuasione” o “l'Anticipo”**
- **Come preparare offerte e preventivi vincenti: metodi e tecniche**
- **Come “presentare” efficacemente il preventivo**
- **Strategie per il superamento del blocco psicologico del prezzo**
- **La gestione efficace della richiesta di sconto**
- **Trattativa economica conclusiva**
- **Analisi e considerazioni di gruppo**

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

16 ore complessive previste su incontri di 4 ore ciascuno **se webinar.**

Calendario: 8 (9-13) /15 (14-18) /18 (14-18) /22 (14-18)GIUGNO 2021 se webinar; **se aula 15 e 18 giornata intera**

Il corso sarà attivato al raggiungimento di 5 iscrizioni.

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

Per Associati CNA: € 200,00 + Iva

Per non Associati CNA: € 240,00 + Iva

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