

TECNICHE DI VENDITA

La soddisfazione nell'offerta di un prodotto o di un servizio.

Obiettivi

Il corso è articolato in moduli che intendono formare i Partecipanti sulle tematiche individuate ed in particolare:

- **Pre-Organizzazione dell'attività di vendita**
- **Utilizzo degli strumenti del venditore.**
- **Gestione delle trattative di vendita.**

Gli obiettivi specifici mirano alla formazione di addetti alle vendite, sviluppando le competenze più appropriate in relazione alla tipologia dei prodotti e dei servizi offerti.

Programma

- La raccolta di informazioni sul cliente,
- La modalità di contatto iniziale (telefonico o diretto, referenziale o casuale)
- La creazione di una comunicazione empatica
- L'analisi delle esigenze del cliente
- Il prodotto/servizio offerto quale soluzione ai bisogni del cliente
- La gestione delle obiezioni
- Il rapporto costo/beneficio come vantaggio reciproco
- La chiusura positiva della trattativa
- La fidelizzazione del cliente

È prevista la consegna ai partecipanti di materiale didattico predisposto a cura della docenza.

Alla fine i Partecipanti saranno in grado di:

- **Organizzare e pianificare l'attività di addetti alle vendite.**
- **Utilizzare al meglio gli strumenti a disposizione (telefono, media, contatto diretto) e le proprie abilità principali (efficace comunicazione verbale, para verbale e non verbale)**
- **Gestire una trattativa di vendita con risultati di reciproca soddisfazione per le parti interessate.**

Programma Didattico

La durata dei moduli sarà stabilita in accordo con le esigenze riscontrate in fase di analisi.

Il percorso formativo è tracciato in modo da accompagnare tutte le fasi della vendita, alternando lezioni teoriche a specifiche esercitazioni pratiche sugli argomenti trattati per l'immediato apprendimento delle tecniche esposte, con particolare riferimento ai servizi e prodotti offerti dall'azienda.

Ai partecipanti viene consegnato un attestato di frequenza.

