

CORSO

TECNICHE DI VENDITA



MODALITÀ

E-LEARNING

PRESENZA

DURATA

20 ORE

DOCENTI

Alessandro Samele

TECNICHE DI VENDITA

OBIETTIVI FORMATIVI

Il nostro percorso formativo fornisce le basi per aumentare le capacità di migliorare le tecniche di presentazione e persuasione

PROGRAMMA

1. Le fondamenta della vendita: ascolto attivo, empatia, gestione obiezioni
2. Strategie di approccio e presentazione: acquisire prospettive e guadagnare fiducia del cliente
3. Domanda guidata e negoziazione: porre domande mirate e trovare un accordo vantaggioso
4. Tecniche di persuasione: linguaggio del corpo, tono di voce, tecniche narrative
5. Fidelizzazione e customer care: mantenere rapporti a lungo termine e aumentare il valore medio degli ordini

Esercitazioni pratiche e role play.