

L'EVOLUZIONE DELL'AGENTE DI SUCCESSO: DA VENDITORE A CONSULENTE

Il corso stimolerà i partecipanti a riflettere sui cambiamenti in atto e sulle competenze necessarie per svolgere la professione di vendita con successo nel contesto attuale.

Inoltre **verranno forniti gli strumenti che migliorano l'efficacia dell'azione di vendita:** saper individuare le informazioni necessarie, migliorare la relazione col cliente, monitorare e condurre la negoziazione, sostenere i prezzi.

Contenuti

- Mercati e processi d'acquisto:
 - le diverse tipologie di processi d'acquisto
 - le persone coinvolte nel processo d'acquisto
- Condizioni indispensabili alla vendita:
 - lo sviluppo delle relazioni
 - la preparazione tecnica dell'offerta
 - la conoscenza dei budget dei clienti
- Colloquio di vendita:
 - il primo approccio con il cliente
 - l'intervista: quali informazioni e come ottenerle
 - la presentazione efficace dell'offerta
 - la gestione delle obiezioni
 - i modi efficaci di presentazione del prezzo
 - la negoziazione e la chiusura
- Le abilità relazionali:
 - regole delle relazioni interpersonali
 - i meccanismi della persuasion
- Post vendita e controllo:
 - la gestione del post vendita
 - il controllo dell'attività di post vendita

**Date:**

23 Aprile e 7 Maggio
(dalle 9,30 alle 17,30)

Durata: 14 ore/2 g

Costo: 240€+ iva (min. 8 pax)

Docente: Luca Rozza

Sede: Scuola Superiore CTSP
Viale Murillo, 17 - Milano