

LA TRATTATIVA DI VENDITA: GESTIRE LE OBIEZIONI E SAPER NEGOZIARE

Il corso si focalizzerà sulle fasi delle trattativa con particolare attenzione alle **tecniche di negoziazione**.

Verranno infatti 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

- Preparare la vendita
- Lo sviluppo delle relazioni
- La preparazione tecnica dell'offerta
- La conoscenza dei budget dei clienti
- Il colloquio di vendita
- L'intervista con il cliente: quali informazioni e come ottenerle
- Come presentare l'offerta
- La gestione delle obiezioni sostenendo il prezzo
- La negoziazione e le tecniche win-win
- La chiusura della trattativa

Date:

13 e 20 Maggio
(dalle 9,30 alle 17,30)

Durata: 14 ore/2 giorni

Costo: 240€+ iva (min. 8 pax)

Docente: Gianfranco Bianchi

Sede: Scuola Superiore CTSP
Viale Murillo, 17 - Milano