



CORSIFINANZIATI.IT

Ente Attuatore

CorsiFINANZIATI di Tecniche di Vendita

Descrizione e Programma

Un cliente soddisfatto ha ottime possibilità di diventare un cliente fidelizzato che, grazie a passaparola positivi, può rilevarsi una fonte preziosa per lo sviluppo del business aziendale. Proprio per questo è di fondamentale importanza conoscere approfonditamente il cliente, le sue aspettative, i suoi bisogni espliciti ed impliciti e cogliere tutte le possibili occasioni che si presentano.

Obiettivi del corso sono fornire gli strumenti per instaurare un rapporto produttivo con il cliente e rispondere al meglio alle sue esigenze; Aiutare a capire che tipo di persona si ha di fronte e qual è lo stile comunicativo più efficace; Sviluppare tecniche per padroneggiare il processo di vendita e cogliere prontamente le occasioni offerte dal mercato.

Il percorso è aperto a coloro che intendono acquisire competenze commerciali efficaci da utilizzare in contesti lavorativi.

Il **Programma del corso** sviluppa argomenti tecnici e pratici: La conoscenza del cliente, La comunicazione col cliente, Saper dare soluzioni, saper gestire i reclami, conquistare la fiducia del cliente e consolidare la relazione, concludere l'accordo alle migliori condizioni, valutazione del servizio commerciale.

I docenti fanno parte del **Team De Michelis MINDROOM**, e vantano collaborazioni con *A.C. Milan, Università Cattolica, Banca Mediolanum, Banca Intesa, Puma, Ericsson* e molte altre.

Destinatari:

Lavoratori, Titolari d'impresa, agenti commerciali, addetti alla vendita telefonica o in presenza.

Durata:

24 ore. È possibile realizzare corsi di durata maggiore o minore in funzione delle esigenze aziendali.

Tipo di formazione:

Corso in aula con esercitazioni pratiche e Role Playing.

È possibile svolgere parte del corso in modalità **ONLINE** o in **OUTDOOR**.

Sedi di svolgimento:

Presso le nostre sedi in Lombardia e Sardegna, oppure presso la sede del cliente in tutta Italia.

Attestato di formazione:

Attestato di frequenza o certificazione di competenza, in funzione delle ore formative svolte.

Materiale didattico rilasciato:

Dispensa formativa, materiale per esercitazioni, blocco appunti e penna.

Per iscriverti al Corso "Tecniche di Vendita" finanziato [contattaci](#).