

Tecniche di vendita

Vendita

Obiettivo

Saper programmare, valutare e attuare le fasi della vendita. Creare relazioni costruttive e proficue con i potenziali clienti. Scoprire i loro reali bisogni e superare le loro aspettative, diventando efficaci durante la trattativa e ottenendo una conclusione positiva. Durante le tre giornate di formazione si acquisiscono gli elementi per una vendita attiva e orientata alla reale situazione di mercato.

In collaborazione con l'Associazione Professionale Vendita Svizzera.

Partecipanti

Rivolto a tutti coloro che ambiscono al successo nelle trattative di vendita e desiderano migliorare. Minimo 4, massimo 10 partecipanti.

Contenuti e obiettivi d'apprendimento

- Pianificare e programmare l'attività di vendita
- Le motivazioni d'acquisto
- Sviluppare la capacità di identificare le esigenze e i bisogni del cliente
- La comunicazione rivolta al cliente
- La gestione delle obiezioni
- Come guidare il cliente verso una conclusione positiva
- L'assistenza al cliente

Durata e modalità

3 giornate - dalle ore 9:00 alle 17:00, con pausa pranzo. Modalità in presenza.

Nozioni teoriche abbinate a esposizioni pratiche ed esercitazioni individuali o lavori di gruppo.

Luogo

Definito di volta in volta.

Investimento

CHF 1'350.- inclusa la documentazione e le pause caffè.

Attestato o diploma

Attestato di frequenza della SMSchool.

Informazioni

Per ulteriori informazioni vi preghiamo di utilizzare il formulario di contatto sul sito www.sms-edu.ch o i contatti telefonici sottostanti. Le date dei prossimi corsi si trovano su www.sms-edu.ch > Corsi e date.