

Vendita avanzata e negoziazione

Vendita

Obiettivo

Incrementare ulteriormente le capacità professionale delle persone addette alla vendita applicando nuove strategie di vendita. Saper fare la differenza attraverso l'efficienza, il servizio e la comunicazione. Durante le cinque giornate si apprende come progettare, coordinare, gestire e controllare le vendite. Si identificano i benefici della negoziazione vincente e come utilizzarla attivamente.

In collaborazione con l'Associazione Professionale Vendita Svizzera.

Partecipanti

Professionisti attivi nel settore vendita o che gestiscono reti di vendita e che vogliono diventare top seller. Minimo 4, massimo 10 partecipanti.

Contenuti e obiettivi d'apprendimento

- Obiettivi e pianificazione, le chiavi del successo nella vendita
- Identificare in modo più mirato i bisogni del cliente
- Colloquio di negoziazione
 - L'abilità nel comunicare come fattore determinante
 - La forza dell'ascolto attivo
 - La trattativa vincente
- Sviluppo dei punti di forza personali al fine di ottenere migliori risultati
- Aspetti comportamentali - come porsi e come dialogare/comunicare con il cliente
- Focalizzare sul valore e non sul prezzo
- Obiezioni, reclami: come gestirli e trasformarli in opportunità
- Tecniche e strumenti di fidelizzazione

Durata e modalità

5 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 2'150.- 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.