
Corso - Kurs

4/1901 – Vendita - 7 modi + 1 non convenzionali per rompere il ghiaccio: approccio al cliente

Ente organizzatore - Organisator

CTM – Centro di Tecnologia e Management Srl, Via Macello 57, 39100 Bolzano

Riservato alle aziende associate a Confindustria Alto Adige

Referente del corso: Elisabetta Bartocci (e.bartocci@confindustria.bz.it)

Destinatari - Zielgruppe

Titolari d'azienda, responsabili vendite, key account manager, export manager e venditori.

Prerequisiti - Voraussetzungen

-

Obiettivi - Ziele

- **Acquisire tecniche, consigli e strategie pratiche per gestire con successo il contatto e l'approccio col nuovo cliente.**
- **Acquisire fiducia in sé stessi nella relazione con il cliente.**

Contenuti - Inhalte

Come entrare subito in sintonia col cliente sin dai primi secondi dell'incontro a prescindere dal tempo a disposizione.

- **La vendita negoziale ©: cos'è e i suoi obiettivi**
- **Il metodo VCS©**
- **La magia delle parole: come si comunica al cliente**
- **L'approccio col cliente**
- **L'educazione: questa sottovalutata**
- **In cosa consiste l'approccio: fasi e tecniche**
- **Saper presentare sé stessi e l'azienda**
- **Lo stato d'animo del cliente**
- **Come prepararsi all'approccioCome ci si presenta al cliente**
- **Trucchi per rompere il ghiaccio**
- **Come far parlare subito il cliente**
- **La tecnica delle domande**
- **Come trasformare l'approccio in occasione di vendita**

Simulazioni e analisi di casi concreti

Docente - Kursleiter

Alessandro Fumo – Sales Strategyst

Lingua di insegnamento - Unterrichtssprache

Italiano

Durata/calendario/orario - Dauer/Kalender/Stundenplan

4 ore

17/04/2024

dalle ore 09.00 alle ore 13.00

Luogo di svolgimento - Abhaltungsort

Piattaforma online

Termine di iscrizione - Anmeldeschluss

Mercoledì. 10 aprile 2024

Quota di partecipazione - Teilnahmegebühr

€ 100,00 + IVA

Materiale didattico compreso.

Per le aziende aderenti a Fondimpresa la quota può essere finanziata attraverso il "Conto formazione aziendale". Le aziende associate a Confindustria possono richiedere assistenza a CTM per la presentazione della domanda.

Attestato di frequenza - Teilnahmebestätigung

Al termine dell'attività formativa ogni partecipante che ha frequentato almeno l'85% delle ore totali, riceve un attestato di frequenza.