

Titolo Corso/Kurstitel

4/1573 - Pricing psicologico e domande persuasive per le obiezioni

Destinatari/Zielgruppen

- Sales Director
 - Sales Manager
 - Imprenditori
 - Professionisti
 - Manager
-

Prerequisiti/Voraussetzungen

Nessuno

Obiettivi/Ziele

In questa Masterclass imparerai:

- L'utilizzo delle domande persuasive per comandare la comunicazione;
 - Come gestire efficacemente le obiezioni più comuni;
 - Come creare un neuropricing che diminuisca la percezione di costosità.
-

Contenuti/Inhalte

Hai lavorato duramente per questo cliente e finalmente sei alla fase conclusiva della trattativa. Sai di aver dato il meglio, di aver guadagnato credibilità e di aver valorizzato il tuo prodotto. Ma arriva la tanto temuta frase "Costa troppo". Come gestire ma soprattutto anticipare queste situazioni? La psicologia diventa una nostra potente alleata per influenzare l'inconscio.

Calendario/Stundenplan

Giovedì 9 settembre 2021

Dalle ore 9.00 alle 13.00

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.

Docente

Silvia Margoni



Quota: 140€

Materiale didattico compreso

La quota di adesione può essere finanziata da Fondimpresa. Contattateci per supporto nella presentazione delle domande!
