



CORSO in videoconferenza

GESTIONE DELLE OBJEZIONI NELLA VENDITA. DALLO SCONTRO ALL'INCONTRO- 12 ore

20, 27 febbraio h 09:00-13:00

8 marzo h 14.00-18:00

La gestione delle obiezioni nella vendita è un aspetto fondamentale per il successo di qualsiasi professionista. Affrontare le obiezioni in modo efficace richiede competenze comunicative e una comprensione approfondita dei bisogni dei clienti.

OBIETTIVI DEL CORSO

Il corso ha l'obiettivo di far comprendere la psicologia alla base delle obiezioni per imparare a riconoscere le ragioni emotive e razionali che si celano dietro di esse. Altro obiettivo è quello di sviluppare competenze comunicative e di ascolto per comprendere i punti di vista dei clienti al fine di gestire situazioni di conflitto con un approccio professionale.

DESTINATARI: Responsabili commerciali, responsabili vendite, area manager e export manager, venditori.

PROGRAMMA

- La vendita negoziale ©: cos'è e i suoi obiettivi;
- La trattativa per fasi: A.I.A.C.S. © e relativi vantaggi;
- L'assertività e l'intelligenza emotiva per l'autocontrollo e la gestione dello stress
- Cosa sono le obiezioni;
- Perché il cliente obietta;
- Lo stato emotivo del cliente;
- La classificazione delle obiezioni;
- Perché le obiezioni sono utili;
- Come trasformare le obiezioni in preziose alleate;
- Come ridurle al minimo: la preparazione;
- L'atteggiamento del venditore verso le obiezioni;
- Come rispondere al cliente senza indisporlo;
- Come e quando dire no;
- Come gestire in concreto le obiezioni: tecniche;
- Cosa fare quando non si è in grado di rispondere;



- Il campo minato ©
- Simulazioni e analisi di casi

DURATA: 12 ore

CALENDARIO:

20, 27 febbraio h 9:00-13:00

8 marzo h: 14:00-18:00

SEDE: in videoconferenza

QUOTA INDIVIDUALE DI ISCRIZIONE:

€ 400 + IVA per Aziende Associate Confindustria Toscana Sud

€ 440 + IVA per Aziende non Associate Confindustria Toscana Sud

ISCRIZIONI MULTIPLE: Per le iscrizioni di più persone da parte di una stessa azienda: sconto del 10% sulla seconda iscrizione e successive

DOCENTE: Alessandro Fumo - *sales strategist*, specializzato da oltre vent'anni nel settore della formazione e sviluppo vendite.. *Con oltre 10.000 trattative seguite e 6.000 ore in affiancamento, ha maturato competenze tanto nella vendita di servizi (assicurazioni, logistica, informatica) quanto di beni durevoli (edilizia) e di largo consumo (abbigliamento, alimentari).*