



Corso

VENDERE DI PIU' CON L'INTELLIGENZA EMOTIVA: LA RELAZIONE

Il contesto che le imprese si trovano ad affrontare richiede un nuovo e diverso approccio alla vendita, che passa per la conoscenza del processo della trattativa e l'acquisizione della fiducia in sé stessi nella relazione con il cliente

Quando
Martedì 12 luglio
Lunedì 18 luglio

Orario
9.30 - 13.30

Destinatari

Responsabili vendite e commerciali, agenti, procacciatori, venditori interni, venditori di sala, chiunque svolga attività di vendita sia in Italia che all'estero

Note organizzative

La partecipazione è gratuita.

È richiesta la partecipazione ad entrambi gli incontri

Gli incontri si terranno on-line su piattaforma ZOOM. Agli iscritti verranno inviate le informazioni per la partecipazione

Scadenza iscrizioni
10 luglio 2022

CONTENUTI

- La vendita negoziale©: cos'è e i suoi obiettivi
- Il metodo VCS©
- I 2 presupposti della comunicazione efficace
- Perché è importante l'empatia per vendere
- L'importanza di mettersi nei panni dell'altro
- La magia delle parole: come si comunica con il cliente
- L'importanza di avere le idee chiare: la preparazione
- L'approccio col cliente e la sua preparazione
- Lo stato d'animo del cliente
- La determinazione degli obiettivi-visita
- La trattativa per fasi: A.I.A.C.S.© e relativi vantaggi
- Saper presentare sé stessi e l'azienda
- L'argomentazione
- La tecnica delle domande
- La conclusione

[iscriviti](#)



Per informazioni

Camera di Commercio di Treviso - Belluno
Servizio Intraprendo

tel. 0422/595269-261

e-mail: servizi.impresa@tb.camcom.it