

Progettazione Preliminare

Aggiornato al 25/05/2010

TECNICHE DI VENDITA E TRATTATIVA

Durata: 16 ore

Obiettivi

Perfezionare le capacità di relazione interpersonale nella "consulenza" alla vendita o nell'acquisto, acquisire informazioni e strumenti finalizzati a conoscere e migliorare il proprio stile di comunicazione con il cliente

Destinatari

Imprenditori, Responsabili commerciali, Venditori e Tecnici commerciali, Responsabili o addetti all'Ufficio Acquisti, Operatori di *front-office* ed in generale tutti coloro che si trovano a dover gestire vendite o trattative.

Metodologia didattica

Metodologia interattiva basata su esercitazioni individuali e di gruppo, dinamiche di brainstorming e role-playing. L'attività prevede l'utilizzo di strumenti di autoanalisi anche attraverso l'uso della telecamera e la simulazioni di situazioni reali (si consiglia ai partecipanti di portare, ove possibile, "casi" per poter essere più concreti e reali possibili)

Programma

L'ottimizzazione della gestione dei rapporti interpersonali nella negoziazione

- L'approccio efficace
- Le fasi della trattativa: l'analisi, la diagnosi, la conclusione
- La gestione delle obiezioni
- Gli strumenti per aumentare l'efficacia della comunicazione

Gli errori nella negoziazione

- Come eliminare l'improvvisazione e la superficialità nel rapporto con la controparte
- La gestione efficace delle lamentele e delle obiezioni
- Come affrontare in modo costruttivo l'aggressività e l'atteggiamento ostile

Simulazioni e role-playing

Sede Formativa Accreditata dalla Regione Piemonte per le Tipologie B – C – T ap – FAD * Certificato N° 118/001


Sede Sociale: Corso Nigra, 2 - 10015 Ivrea (TO)

C. Fiscale/P. IVA 06609170011

Tel. +39-0125-424748 - Fax +39-0125-424389

C.C.I.A.A. Torino 799947

E-mail: consorzioimprese@confindustriacanavese.it (Registro Imprese di Torino 2270)

Promosso da
 **Confindustria
Canavese**