

La vendita del servizio - prodotto

scheda corso **VEN 01** 2 giorni

Approfondire le più moderne tecniche di vendita e di negoziazione per sviluppare un approccio consulenziale alla vendita e concludere con successo

Obiettivi

- Promuovere nei partecipanti un atteggiamento di vendita consulenziale
- Sviluppare la capacità di interagire con il cliente e vendere servizi/prodotti.
- Trasferire le tecniche di vendita

Destinatari

- Venditori
- Agenti
- Tecnici commerciali

Prerequisiti

Per la partecipazione al corso non è richiesto alcun prerequisito.

Metodologia

Teoria, esercitazioni di consapevolezza ed utilizzo, simulazioni

Programma

- Le fonti della Leadership.
- Il Servizio in un approccio di Marketing ed in un approccio Psico Sociale.
- La "qualità", valore aggiunto del Servizio.
- Le forme di valorizzazione e di svalorizzazione del cliente a livello strutturale e comportamentale.
- La scheda come strumento di personalizzazione del servizio.
- Le tappe del processo di vendita:
- Il telefono
- L'accoglimento
- la comprensione dei bisogni del cliente.
- Motivazioni di acquisto e tipologia di clientela
- I luoghi della consulenza
- L'intervista e le tecniche di ascolto.
- La proposta: il linguaggio di vendita efficace.
- Il superamento delle obiezioni e la difesa del prezzo.

Altre informazioni

Durata: Il corso dura due giornate di otto ore ciascuna. È previsto un intervallo di un'ora per il pranzo in ogni giornata.

Materiale didattico: dispensa che illustra i contenuti sviluppati in aula con ulteriori approfondimenti utili.

Quote di partecipazione

Le quote di partecipazione sono le seguenti:

- **INTERA:** € 300,00
- **RIDOTTA:** € 240,00

La quota ridotta è riservata ai privati (senza partita IVA) o ad aziende che iscrivano due o più partecipanti

Nota bene

- La quota comprende l'iscrizione e il materiale didattico.
- La quota ridotta è riservata ai privati (senza partita IVA) o ad aziende che iscrivano due o più partecipanti.
- La quota non comprende pranzo, coffee break, trasporto presso la sede del corso, alloggio, e tutto quanto non indicato alla voce "la quota comprende".
- Le quote non sono comprensive di IVA e oneri di legge.

Modalità di iscrizione

L'iscrizione può essere effettuata mediante il **form presente sul sito studioramenghi.it** o inviando al fax 035 0661654 la scheda di iscrizione cartacea. 20 giorni prima della data fissata per il corso gli iscritti riceveranno una email con la conferma dell'avvio del corso, della sede e degli orari e con le coordinate bancarie per il versamento della relativa quota di partecipazione. Le quote di partecipazione dovranno essere saldate entro dieci giorni dalla

data di inizio del corso mediante bonifico bancario.

Diritto di recesso

Gli iscritti ai corsi hanno diritto di recedere senza alcuna penalità e senza specificarne il motivo entro sette giorni dalla data di inizio del corso tramite l'invio, entro il predetto termine, di una comunicazione scritta presso la sede dello Studio Ramenghi mediante lettera raccomandata con ricevuta di ritorno. La comunicazione può essere inviata, entro lo stesso termine,

anche mediante email all'indirizzo iscrizioni@studioramenghi.it o per posta certificata all'indirizzo **davide.ramenghi.426@psypec.it** Se viene esercitato il diritto di recesso nel rispetto delle disposizioni sopra riportate verranno rimborsate le somme versate dall'iscritto al corso nel minor tempo possibile e in ogni caso entro 30 gg. dalla data in cui lo Studio Ramenghi è venuto a conoscenza dell'esercizio del diritto di recesso.