

CORSO in videoconferenza

GESTIONE DELLE OBJEZIONI NELLA VENDITA. DALLO SCONTRO

ALL'INCONTRO - 12 ore

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; arrivando a 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 e 27 febbraio 2024 ORARIO: 09:00 – 13:00;

8 marzo ORARIO:14:00-18:00

SEDE: Il corso si svolgerà interamente in **videoconferenza**.

DOCENTE: **Alessandro Fumo** - sales strategist, specializzato da oltre venti 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).

QUOTA INDIVIDUALE DI ISCRIZIONE:

€ 400 + IVA per Aziende Associate Confindustria Toscana Sud

€ 440 + IVA per Aziende non Associate Confindustria Toscana Sud

➤ Per **iscriverti** clicca [qui](#).

[Clicca qui per tornare al calendario](#)