

CORSO in videoconferenza

## L'ATTIMO FUGGENTE DELLA VENDITA: LA CONCLUSIONE.

### Come chiudere le vendite - 8 ore

#### OBIETTIVI DEL CORSO:

Il corso si prefigge l'obiettivo di far comprendere al partecipante le basi **dell'argomentazione**, identificando premesse, conclusioni e connessioni logiche, di sviluppare logica e coerenza costruendo argomentazioni solide ed evitando di cadere in contraddizione, e di esplorare tattiche persuasive, usando emozioni e dati concreti per connetterti con il cliente. Il corso permetterà anche di affinare le capacità di chiusura, riassumendo i punti chiave per un'impressione duratura nella mente del cliente. Il corso **si conclude con una serie di esercizi in contesti realistici che permetteranno di applicare le tecniche in simulazioni di vendita**. Questo corso ti fornirà strumenti essenziali per costruire **argomentazioni convincenti e chiudere vendite con successo**, che tu sia un esperto o alle prime armi.

#### DESTINATARI:

Titolari d'azienda, responsabili vendite, key account manager, export manager e venditori.

#### PROGRAMMA:

- La vendita negoziale ©: cos'è e i suoi obiettivi;
- La trattativa per fasi **I.AC.S.** e i suoi vantaggi;
- Il metodo VCS ©;
- I 2 presupposti della comunicazione efficace;
- La comprova: cos'è;
- Obiettivo della comprova;
- L'importanza di saper argomentare la proposta al cliente;
- L'obiettivo dell'argomentazione;
- Come fare un'argomentazione efficace;
- L'importanza di essere creativi;
- L'effetto Ping-pong©;
- La conclusione della vendita;
- Il cliente reticente: le obiezioni alla chiusura;
- Prevenire è meglio che curare: la comunicazione assertiva;
- Come favorire la conclusione;
- Simulazioni e analisi di casi.

**DURATA:** 8 ore

**CALENDARIO:** 1 e 8 luglio 2024, **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:

€ 280 + IVA per Aziende Associate Confindustria Toscana Sud  
€ 320 + IVA per Aziende non Associate Confindustria Toscana Sud

➤ Per **iscriverti** clicca [qui](#).

[Clicca qui per tornare al calendario](#)