

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 al fine di 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:

9 luglio, ORARIO: 09:00 -13:00,

15 luglio ORARIO: 14:00-18:00

16 luglio ORARIO: 14:00-18:00

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

**DOCENTE: ALESSANDRO FUMO**, Sales Strategist, specializzato da oltre vent'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

€ 470 + IVA per Aziende non Associate Confindustria Toscana Sud

➤ Per **iscriverti** clicca [qui](#)

[Clicca qui per tornare al calendario](#)