

DIFENDERE IL PREZZO PER CREARE VALORE NELLA VENDITA

OBIETTIVI

Molti commerciali, anche di esperienza, iniziano ad avere problemi quando si parla di denaro. Giunti a questo punto si viene spesso posti di fronte ad un aut-aut: cedere sul prezzo o rinunciare all'affare. E in tanti capitolano. In realtà esiste una strategia efficace che toglie potere al cliente ed evita di ridurre drasticamente i propri margini di guadagno. Cosa fa la differenza? Un'adeguata preparazione dell'incontro di vendita e il giusto metodo.

DESTINATARI

Commerciali interni o esterni all'azienda, key account, area manager, agenti di commercio, segreterie commerciali, chiunque venda.

CONTENUTI

- Creare la relazione per ottenere la fiducia
- Interessare: presentare se stessi e l'azienda
- Analizzare a fondo le esigenze
- Andare oltre il concetto di "qualità" del prodotto/servizio
- Come scardinare la "comfort zone" del cliente: "Non mi serve nulla!"
- Creare valore nella vendita
- Perché mi fa questa obiezione?
- 10 tecniche per rispondere all'obiezione: "È troppo caro!"

DOCENTE

Alberto Canevali – Laureato in Economia e Commercio, Master di Marketing strategico presso la SDA Bocconi, per diversi anni lavora in posizioni di responsabilità nelle direzioni marketing, vendite e customer service presso grandi Gruppi Multinazionali e Nazionali. Dal 2000 come consulente di direzione aziendale, coach e docente ha operato presso le maggiori strutture della Formazione in Italia di Confindustria, Cegos, Palo Alto e per la Business School del Sole 24 Ore, per le aree Comunicazione, Vendite, Marketing e Customer Service e per le soft skills. Ha collaborato con oltre 230 aziende PMI e Multinazionali di diversi settori.

DURATA

7 ore

MODALITÀ DI EROGAZIONE

Webinar

DATE

Ed. n. 1 - 1 e 3 Marzo

Ed. n. 2 - 23 e 30 Settembre

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

250,00 € + IVA az. associate

300,00 € + IVA az. non associate

ISCRIZIONE

Vedi le modalità alle pagine 4 e 5