



## **PSICOLOGIA DELLA VENDITA**

### **FINALITÀ**

Il corso fornisce gli strumenti e le tecniche di negoziazione essenziali per chi vuole iniziare un percorso professionale in area vendite e avere successo nell'area sviluppo commerciale in generale.

Al termine del corso i partecipanti saranno in grado di condurre e chiudere una trattativa commerciale gestendo tutte le fasi del processo di vendita, acquisire e applicare metodi efficaci per l'approccio al cliente e per focalizzarsi sui suoi reali bisogni, migliorare le capacità persuasive e negoziali nelle trattative commerciali.

### **DATI ORGANIZZATIVI**

- *Durata*: da definire in base a obiettivi e fabbisogni del cliente
- *Destinatari*: per aula max 10/12
- *Modalità di erogazione*: alternanza teoria ed esercitazioni

### **CONTENUTI**

- Le fasi negoziali
- Il processo negoziale
- Tecniche di trattativa commerciale
- Gli errori negoziali
- Il venditore orientato al marketing
- Come comunicare all'interno (colleghi) ed all'esterno (clienti), metodi e strumenti on-line e off-line
- Sapere ascoltare, la vendita intesa come rapporto personalizzato con il cliente
- La gestione del feedback come strumento fondamentale di professionalità e fiducia
- Gestione e applicazione degli strumenti di fidelizzazione: la telefonata, la mail, la visita, fiere, meeting
- Come gestire al meglio le obiezioni del cliente
- Costruzione, gestione e strumenti di new business on-line e off-line (CRM)
- Simulazioni ed esercizi di negoziazione