

Webinar - SE 410 W

## Tecniche di vendita

**Corso presso: Online****Durata: 2gg****Date:** Per la prossima edizione in programma contattateci.**Scarica modulo iscrizione:**  
**[www.festo.it/iscrizione](http://www.festo.it/iscrizione)**

### A chi è rivolto

- Venditori
- Area o Channel manager
- Tecnici ed esperti di prevendita
- Coloro che hanno la responsabilità di gestione diretta di clienti nell'ambito di aziende industriali

### Obiettivi

- Acquisire metodi e strumenti per raccogliere i segnali del mercato, dei competitor, dei clienti e riportarli correttamente in azienda, al fine di realizzare strategie commerciali sempre più efficaci
- Conoscere e preparare tutte le fasi del processo di vendita
- Gestire in modo più efficace il complesso rapporto con clienti sempre più esigenti
- Saper scegliere le modalità migliori di comunicazione, di vendita e di negoziazione commerciale in funzione del contesto

### 1° Giorno – dalle 9 alle 13

#### ■ Le premesse alla vendita

- Requisiti di base per operare con successo nel
- Role play
- La comunicazione e il linguaggio nella vendita
- Gli aspetti principali della comunicazione: dall'analisi dei ruoli all'efficacia della comunicazione

#### ■ La comunicazione (seconda parte)

- Assiomi e patologie nella comunicazione
- Comunicazione scritta: le principali regole
- Comunicazione telefonica: le principali regole
- Analisi Role Play
- Setting the virtual stage

[Prosegue -->](#)

Pagina 1/2

## 2° Giorno – dalle 9 alle 13

---

### ■ Il percorso della vendita

- Le attività pre-visita
- Le fasi della vendita, dalla presa di contatto alla
- Il cuore della vendita: saper domandare e ascoltare
- La scoperta del cliente attraverso le domande

### ■ Il percorso della persuasione

- Il modello della persuasione: dalle caratteristiche
- Gestione degli atteggiamenti del cliente
- Risoluzione o superamento di obiezioni e reclami
- La conclusione della vendita