

VENDERE CON EFFICACIA

Tecniche e strategie per fare la differenza

Nel mercato odierno, caratterizzato da una competizione sempre più serrata e da continui cambiamenti, le competenze di vendita rappresentano un fattore strategico essenziale per il successo di ogni professionista e azienda.

Le dinamiche di acquisto sono mutate profondamente: i clienti sono oggi più informati, consapevoli e spesso esigenti. Internet, i social media e l'accesso immediato a informazioni dettagliate sui prodotti e servizi hanno trasformato il processo decisionale, rendendolo più complesso e articolato.

Per rispondere a queste sfide non è sufficiente affidarsi a un talento naturale o a un'approssimativa esperienza sul campo; **è necessario padroneggiare tecniche di vendita moderne, mirate ed efficaci**, in grado di adattarsi a contesti e interlocutori differenti.

I venditori di successo oggi devono saper interpretare non solo i bisogni espliciti del cliente, ma anche i desideri latenti e le motivazioni più profonde che guidano le scelte d'acquisto

PROPOSTA FORMATIVA:

Questa formazione si propone di **offrire ai partecipanti strumenti pratici e conoscenze approfondite** per migliorare le proprie performance di vendita.

L'obiettivo è quello di trasformare il modo di approcciarsi al cliente, passando da una vendita centrata sul prodotto a una vendita basata sul valore, in cui il cliente percepisca un reale beneficio e un ritorno concreto dall'acquisto.

Attraverso un **approccio coinvolgente e interattivo**, il corso punta a fornire non solo teoria, ma anche la capacità di applicare quanto appreso in modo concreto e immediato. Saranno proposte metodologie e strumenti pratici che permetteranno ai partecipanti di affrontare con successo le complessità del mercato contemporaneo, consolidando relazioni durature e incrementando le opportunità di business.

Inoltre, l'esperienza formativa sarà arricchita da esercitazioni pratiche, simulazioni realistiche e momenti di confronto, favorendo un apprendimento partecipativo e orientato ai risultati.

Grazie a questo percorso, i partecipanti acquisiranno una visione più ampia e strategica della vendita, migliorando non solo le proprie competenze tecniche, ma anche la capacità di comunicare efficacemente, gestire le obiezioni con sicurezza e instaurare rapporti di fiducia con i clienti.

OBIETTIVI:

- Comprendere le principali dinamiche della vendita nel contesto contemporaneo, esplorando come le trasformazioni digitali e sociali stiano ridefinendo il processo di acquisto e vendita.
- Sviluppare abilità pratiche per costruire relazioni solide e durature con i clienti, puntando sulla fiducia e sulla reciprocità.
- Apprendere tecniche di comunicazione persuasiva che consentano di presentare prodotti o servizi in modo convincente e autorevole.
- Gestire con sicurezza le obiezioni, trasformandole in opportunità di dialogo e di crescita.
- Migliorare la capacità di analisi dei bisogni del cliente, con un approccio personalizzato e orientato alla soluzione.

RELATORE

DOTT.SSA ROBERTA MADDALONI

DURATA

8 ore

CALENDARIO

Corso ONLINE e in PRESENZA presso Cdo Lecco Sondrio, via Col di Lana 4, Lecco

- Lunedì 3 novembre – dalle 9 alle 18

COSTO

€ 500 + iva - socio Cdo in presenza / online

€ 600 + iva - non socio Cdo in presenza / online

ISCRIVITI