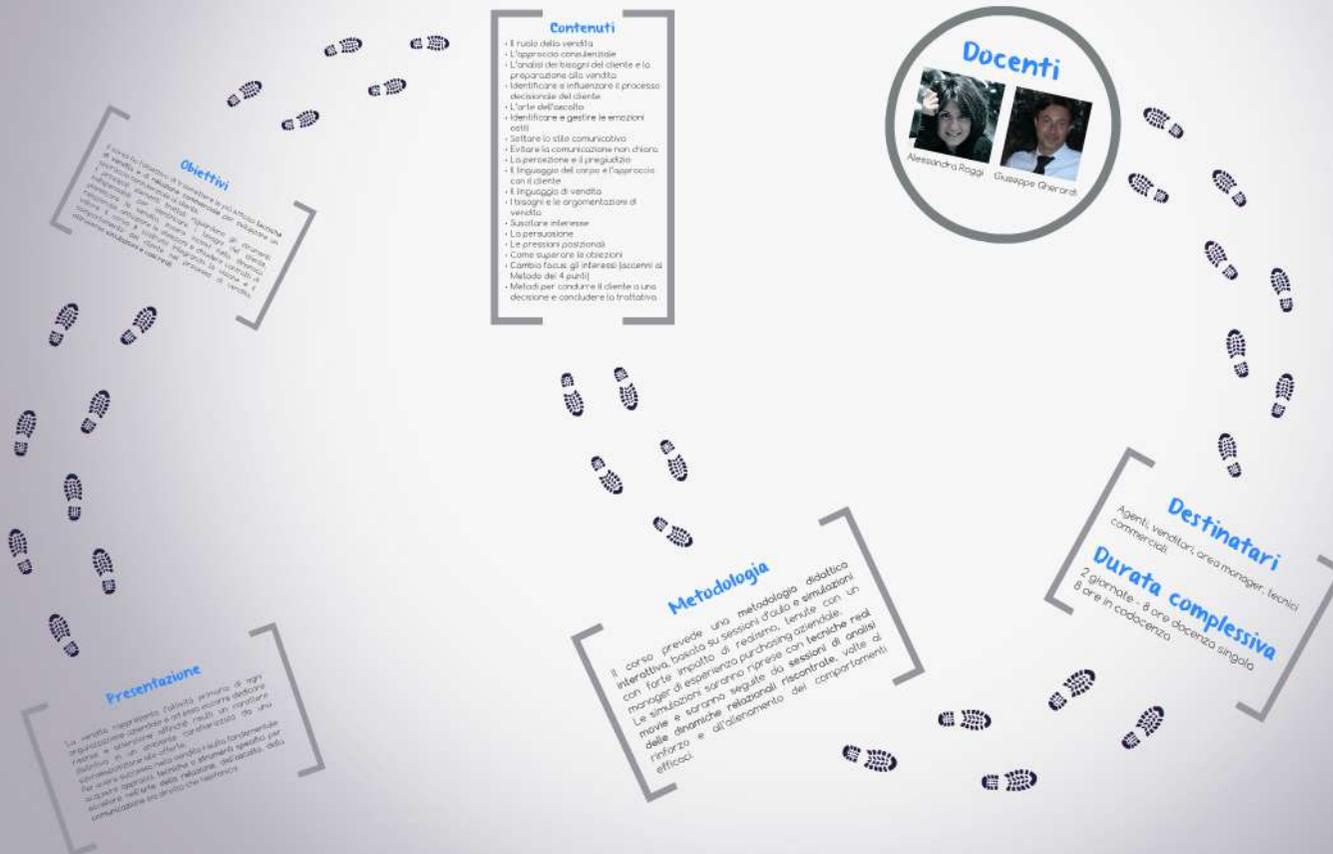




# Corso di formazione in Tecniche di Vendita



# Presentazione

La vendita rappresenta l'attività primaria di ogni organizzazione aziendale e ad essa occorre dedicare risorse e attenzione affinché risulti un carattere distintivo in un ambiente caratterizzato da una sovraesposizione alle offerte.

Per avere successo nella vendita risulta fondamentale acquisire approcci, tecniche e strumenti specifici per eccellere nell'arte della relazione, dell'ascolto, della comunicazione sia diretta che telefonica.

# Obiettivi

Il corso ha l'obiettivo di trasmettere le più efficaci **tecniche di vendita e di relazione commerciale** per sviluppare un approccio consulenziale al cliente.

I principali elementi trattati riguardano gli strumenti indispensabili per identificare i bisogni del cliente, pianificare la vendita, essere incisivi nella dinamica relazionale, anticipare le obiezioni e chiudere contratti di valore. Il corso è costruito integrando la visione e il comportamento del cliente nel processo di vendita, attraverso **simulazioni e casi reali**.



## Contenuti

- Il ruolo della vendita
- L'approccio consulenziale
- L'analisi dei bisogni del cliente e la preparazione alla vendita
- Identificare e influenzare il processo decisionale del cliente
- L'arte dell'ascolto
- Identificare e gestire le emozioni ostili
- Settare lo stile comunicativo
- Evitare la comunicazione non chiara
- La percezione e il pregiudizio
- Il linguaggio del corpo e l'approccio con il cliente
- Il linguaggio di vendita
- I bisogni e le argomentazioni di vendita
- Suscitare interesse
- La persuasione
- Le pressioni posizionali
- Come superare le obiezioni
- Cambio focus: gli interessi (accenni al Metodo dei 4 punti)
- Metodi per condurre il cliente a una decisione e concludere la trattativa

# Metodologia

Il corso prevede una metodologia didattica interattiva, basata su sessioni d'aula e simulazioni con forte impatto di realismo, tenute con un manager di esperienza purchasing aziendale.

Le simulazioni saranno riprese con tecniche real movie e saranno seguite da sessioni di analisi delle dinamiche relazionali riscontrate, volte al rinforzo e all'allenamento dei comportamenti efficaci.

# Destinatari

Agenti, venditori, area manager, tecnici commerciali.

# Durata complessiva

2 giornate - 8 ore docenza singola  
8 ore in codocenza

# Docenti



Alessandra Raggi



Giuseppe Gherardi



EASYacademy®

FORMAZIONE  SERVIZI

**EASYacademy**<sup>®</sup>  
FORMAZIONE **e** SERVIZI

## Servizi

---

Email:

info@easyacademy.it

Telefono:

051.2910411

---

## Formazione

---

Email:

formazione@easyacademy.it

Telefono:

051.2910444

---

[www.easyacademy.it](http://www.easyacademy.it)

Via dell'Arcoveggio, 49/5 - 40129 Bologna  
C.F. e P. IVA 03562141204