

LA VENDITA EMOZIONALE: NON VENDERE MA FARSI COMPERARE

Il corso presenta un nuovo punto di vista della azione di vendita: costruire un rapporto uomo-cliente/uomo-venditore, che permetta a quest'ultimo di farsi accettare come persona (rapporto fiduciario), come professionista (per capire il problema e proporre la soluzione) e alla fine come venditore (per concludere la fase contrattuale).

- **Panoramica di caratteri dei clienti**
- **Analisi ed approfondimento dei componenti fondamentali della vendita**
- **I tempi della azione di vendita**
- **Gestire le obiezioni**
- **Vendere i benefici del prodotto**

Lunedì 20 marzo
14.00 | 18.00

sala corsi USARCI PD - RO

docente
Daniele Maggiolo
senior management consultant

