



PERSONÆ

...per le persone



LA NEGOZIAZIONE DI VENDITA

**Come stabilire un contatto, instaurare un rapporto,
mantenere una relazione, concludere una vendita**

L'obiettivo più importante, ancor prima della vendita, è stabilire un rapporto sul quale costruire una relazione duratura dove poter sviluppare business ma, soprattutto, realizzare una partnership che consenta, anno dopo anno, di crescere.

OBIETTIVI

- Apprendere le tecniche più efficaci per individuare il cliente potenziale e svilupparci una relazione
- Imparare e perfezionare la comunicazione vincente e persuasiva
- Migliorare l'empatia e la capacità di comprendere le aspettative del cliente
- Individuare come creare percorsi molteplici per il raggiungimento del comune benessere
- Apprendere e affinare i metodi di negoziazione
- Acquisire le capacità per trasformare i conflitti in negoziati
- Migliorare la gestione delle obiezioni trasformandole in opportunità

DOCENTI

Claudio Iezzi
Beatrice Pagliai

DURATA

Il corso si svolgerà il 24/25 maggio 2010, dalle 9.30 alle 17.30, in Via G. Boccaccio 89/r, Firenze.

INVESTIMENTO

L'investimento complessivo del corso è di 350,00 euro + iva. Previsti sconti del 20% per più iscritti della stessa azienda. L'investimento del corso comprende il materiale didattico e il rilascio dell'attestato di partecipazione.

METODOLOGIA

Il corso prevede l'utilizzo alternato di attività teoriche e pratiche, quali esercitazioni in gruppo, simulazioni, discussioni, analisi di casi. A supporto saranno utilizzati spezzoni di film, questionari di autovalutazione, esercizi e role playing.

FOLLOW UP

Dopo il corso e senza costi aggiuntivi, è possibile mantenere un'interazione con i docenti con l'inserimento nella nostra training community.



PERSONÆ

...per le persone

Via G. Boccaccio 89/R, 50133 Firenze - tel. 055 4633220 fax 055 4624820
www.personae.it - info@personae.it