



Tecnica della vendita

Descrizione	In questo corso saranno approfondite le fasi della vendita, dalla gestione del contatto con i clienti fino alla conclusione del contratto di acquisto
Obiettivi d'apprendimento	Questo corso vuole permettere alle persone attive nel settore del commercio al dettaglio di acquisire maggiori conoscenze nella tecnica di vendita
Destinatari	Nessuno, se non una buona conoscenza della lingua italiana
Requisiti	Il corso è rivolto a impiegati nel settore della vendita, e a persone che vogliono iniziare la loro attività lavorativa nel settore della vendita
Contenuti	<p>La personalità di vendita: i diversi canali di vendita psicologia di vendita psicologia del successo</p> <p>Gestione del punto vendita: preparazione premesse e organizzazione del locale vendita organizzare la cartoteca clienti gestire il contatto con il cliente in tutti i suoi aspetti saper porre le domande in modo corretto.</p> <p>Le esigenze dell'essere umano: analisi delle esigenze come proporre e presentare il prodotto dimostrazione del prodotto stilare un'offerta scritta argomentazione e Benefit Selling trattamento delle obiezioni saper riconoscere i segnali d'acquisto tecniche di conclusione vendite complementari servizio clienti dopo vendita e fidelizzazione del cliente</p>
Metodologia	Un approccio comunicativo centrato il più possibile sullo studente, che permette al partecipante di lavorare nel modo che preferisce, e creare condizioni favorevoli per l'auto-formazione, dato che molto lavoro deve essere svolto in modo autonomo
Studio individuale	Migliori risultati sono ottenibili con un adeguato e regolare studio individuale
Attestato	È rilasciato con il dettaglio delle competenze acquisite e una frequenza minima dell'80%

Durata	30 ore
Giorni e Orari	Lun / Mer: 19:00-22:00
Luogo del Corso	Lugano
Periodo	10.03.2025-16.04.2025
Partecipanti	6-12
Costo del corso	CHF 590

Materiale didattico: Incluso