



## 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 alla 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**

**La personalità di vendita:**  
i diversi canali di vendita  
psicologia di vendita  
psicologia del successo

**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.

**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

**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** Mar / Gio: 09:00-12:00

**Luogo del Corso** Lugano

**Periodo** 21.01.2025-27.02.2025

**Partecipanti** 6-12

**Costo del corso** CHF 590

Materiale didattico: Incluso