



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 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