

È facile vendere bene?

**Sei stufo di ricevere come
risposta: “vediamo...
ci penso... forse...”?**

**8 - 22
MAGGIO**

informazioni e
iscrizioni:
www.sicurtecbrescia.it
o al
030 35.32.006

**SE NON
VENDI
NON INSTALLI!**

**“VENDERE SICUREZZA:
COME MIGLIORARE E SVILUPPARE IL PROCESSO DI VENDITA”**

Il corso è rivolto a tutti gli Operatori del comparto sicurezza come Installatori, System Integrator, Progettisti, ...) coinvolti nella vendita e nel contatto con il pubblico.

Questo corso offre le basi teoriche e pratiche per affrontare la vendita dei sistemi di sicurezza in uno scenario di mercato fortemente rinnovato, sfruttando al meglio i meccanismi della comunicazione efficace (verbale, para verbale e non verbale), della psicologia e delle tecniche di vendita.

Saper oggi comunicare efficacemente è la chiave per garantire la crescita dei fatturati verso traguardi importanti. Il corso ha lo scopo di fornire i più avanzati strumenti di tecnica di vendita applicata alla trattativa commerciale nel comparto sicurezza: con tecniche di simulazione ed analisi di casi pratici, si propone di fornire dimestichezza con le fasi della trattativa in cui pesano maggiormente le abilità individuali di vendita rispetto alle caratteristiche delle soluzioni proposte.

Qualsiasi prodotto e/o servizio sarà vendibile se risolve un bisogno del Cliente; bisogni che spesso dovranno essere “intercettati” e di cui il Cliente non sempre è consapevole. Da una comunicazione efficace dipenderà quindi l'acquisizione di fiducia da parte del Cliente come presupposto fondamentale per guidarlo successivamente nelle scelte a lui più consone.

Vendersi per saper vendere!

8 - 22 MAGGIO
09.00 - 13.00
14.00 - 18.00

€290,00
cad. - iva esclusa

€250,00
cad. - iva esclusa
per gruppi di almeno
3 partecipanti

Obiettivi:

- Capire il Cliente
- Guidare con le domande
- Uso del dubbio per proporre soluzioni
- Gestione e superamento delle obiezioni
- Gestione del prezzo

Contenuti

CAPIRE IL CLIENTE

- Gli stimoli del cliente
- Svolgere un'indagine efficace
- Far esporre le sue reali esigenze (bisogni espliciti ed inespressi)

COMUNICAZIONE

- I Canali della comunicazione
- Tecniche di comunicazione efficace
- Uso delle domande nella trattativa ("Chi domanda guida")
- La gestione delle obiezioni
- Tecniche di presentazione del prodotto/servizio
- Definizione accordo finale: il prezzo

relatore: Fabrizio Badiali

Con una modalità formativa particolarmente apprezzata ed efficace, perchè supera le barriere della razionalità per stimolare l'apprendimento attraverso il divertimento e la comicità, l'istrionico relatore Fabrizio Badiali si focalizzerà sulle strategie per migliorare il processo di vendita dei sistemi di sicurezza.

**ISCRIVITI AL CORSO TRAMITE IL NOSTRO SITO
OPPURE CHIEDI INFORMAZIONI VIA MAIL O TELEFONO**

