

# VENDITA & SALES SKILLS

“Vendete come piace comprare al vostro cliente,  
e non come piace a voi vendere.”

- Anonimo -

## PROGRAMMA DIDATTICO

- Le 7 note della vendita
- Vendite: il valore del venditore
- Analisi dei bisogni e desideri
- Leve d'acquisto
- Da caratteristiche a vantaggi
- Vendita emotiva
- Vendita strategica
- Sales Process Design
- Gestione delle obiezioni
- Tecniche di vendita
- Resistenze all'acquisto
- Resistenze alla vendita
- *Esercitazioni pratiche interattive*



INDOOR



OUTDOOR



ON THE ROAD



ON BOARD



TRAINING



ON TRAVEL



## OBIETTIVI DEL CORSO

- Conoscere le principali tecniche di vendita
- Sviluppare un processo e uno stile di vendita personalizzato
- Imparare a gestire e superare le resistenze all'acquisto e le obiezioni

## INFORMAZIONI

**Durata del corso:** variabile da 16 a 48 ore

**Personalizzazione:** per ruoli e per aree di impiego e business units

**Docenza:** da 1 a 2 trainer, con assistenza e tutoraggio in aula

**Extra:** manuale didattico (digitale e cartaceo), area web riservata, attestato di frequenza, esercitazioni esperienziali pratiche.

