

# PRO-VENDITA

“Assicuratevi un cliente,  
non una vendita.”

- Katherine Barchetti -

## PROGRAMMA DIDATTICO

- Dalla PRO-posta alla vendita
- Servizi PRO-vendita
- La vendita come valore
- Facilitazione all'acquisto
- Chiusura della vendita
- Gestione dei pagamenti
- Processo di acquisto
- Up-Selling
- Cross-Selling
- Down-Selling
- Da prospect a cliente
- Emotional engagement
- *Esercitazioni pratiche interattive*



INDOOR



OUTDOOR



ON THE ROAD



ON BOARD



TRAINING



ON TRAVEL



## OBIETTIVI DEL CORSO

- Sviluppare un processo di PRO-vendita personalizzato
- Aumentare le conversioni tra proposte e acquisti
- Aumentare il valore della vendita nel momento dell'acquisto

## INFORMAZIONI

**Durata del corso:** variabile da 8 a 24 ore

**Personalizzazione:** per ruoli, aree di impiego, linee e categorie di prodotto/servizi

**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.

