

SALES TRAINING

“Vendere vuol dire far salire il cliente sul nostro treno e portarlo in viaggio con noi.”

- Anonimo -

SALES TRAINING è un evento di formazione esperienziale che si svolge principalmente in **TRENO** e con alcune attività anche **ON THE ROAD**, nelle stazioni di partenza e di arrivo.

L'obiettivo è studiare la vendita in modo esperienziale. Poca teoria e molta pratica, attraverso esercizi che coinvolgono persone che non fanno parte del corso: gli altri passeggeri e le persone che passano nelle stazioni.

I principali argomenti del corso sono:

- engagement;
- vendita efficace;
- vendita emotiva.

Si parte e si torna dalla stessa città, ma si torna con km di esperienza in più!

TRAIN ON THE TRAIN!



INDOOR



OUTDOOR



ON THE ROAD



ON BOARD



TRAINING



ON TRAVEL



OBIETTIVI DEL CORSO

- Sviluppare le competenze di engagement a freddo
- Apprendere le tecniche di vendita emotiva
- Apprendere le tecniche di gestione delle obiezioni e di persuasione

INFORMAZIONI

Durata del corso: 1 day full immersion - **Percorso:** personalizzabile

Target: venditori e figure commerciali (da 6 a 12) - **Impegno emotivo:** medio-alto

Docenza: da 1 a 2 trainer

Extra: manuale tecnico (digitale e cartaceo), area web riservata, attestato di frequenza, esercitazioni e coaching on-the-train, (costi ferroviari esclusi)

