

TECNICHE DI VENDITA.

Come aumentare la propria performance di vendita

nell'ambito del PFA 2010/2011 Il Sportello Provincia di Torino

Obiettivi

Obiettivo è aiutare il venditore a costruire una relazione duratura con ogni tipologia di cliente, facendo acquisire la più desiderabile delle competenze: quella di possedere la mentalità del campione. In che modo? Attraverso l'utilizzo di un modello (S.F.E.R.A.) di ottimizzazione della performance in un'ottica di eccellenza. Tale modello permetterà ai venditori di acquisire nuove tecniche ma soprattutto gli consentirà di leggere in maniera rapida ed efficace cosa sta accadendo durante la vendita e come procedere per conseguire il risultato desiderato.

Destinatari

Responsabili vendita, venditori

Durata (gg)

4 gg (32 ore)

Contenuti

- La relazione con il cliente
- Il pre-giudizio
- I meccanismi dell'acquisto
- La "danza" intorno al cliente
- Riscoperta della propria motivazione alla vendita

Modalità didattiche

Lezioni frontali con trattazione teorica

Eventuali Pre-requisiti

–

Conoscenze in uscita

Acquisire nuove tecniche di vendita più efficaci e ottimali

Parco Scientifico Tecnologico per l'Ambiente

Via Livorno, 60 - 10144 Torino
Tel. +39 011 225 71 11 - Fax +39 011 225 72 25
www.envipark.com - info@envipark.com
Sede legale Galleria San Federico 54 -10121 Torino
C.F. / P.I. / R. I. 07154400019 - R.E.A. 849538