

27 Novembre 2019  
Master Executive in Comunicazione Innovativa  
**COMPLEX SALES TRAINING**  
METODO ARCO



Hai fatto l'analisi dei bisogni, una fantastica presentazione e risposto alle obiezioni. Il cliente ti ringrazia e pensi di aver fatto tutto bene, ma poi non ha acquistato. Cosa è successo? Non hai applicato le tecniche di vendita complessa!

IL DOCENTE

UMBERTO SOZZI

Titolare di Teveco, società di formazione per le tecniche di vendita e il management. Consulente e formatore, esperto di digital workplace. Consolidata esperienza con aziende multinazionali e PMI.

A CHI SERVE

A tutti coloro che vogliono allineare le prestazioni verso risultati di eccellenza, a chi vuole apprendere un metodo di lavoro basato sui comportamenti dei venditori di successo e utile per tutta la vita professionale e a chi vuole stabilire una relazione produttiva e di lungo termine con il cliente.

I CONTENUTI

- prima del corso dovete svolgere un corso online di Ascolto Attivo propedeutico al lavoro in aula;
- acquisisci l'atteggiamento per influenzare i comportamenti di acquisto;
- cerca con metodo gli elementi utili a costruire una solida soluzione di vendita;
- comprendi le capacità reali del cliente per rafforzare il valore e l'urgenza della tua soluzione di vendita;
- condividi la tua soluzione di vendita con il cliente;
- come mantenere le prestazioni e comportamenti di vendita costanti.

Durante il corso verranno svolti questionari online di autovalutazione dei comportamenti di vendita e comunicazione, esercitazioni pratiche individuali e di gruppo, uso di case study con role play. Infine check-yourself finale.

Le attività online sono fruibili da tutti i device e da App Teveco Mobile.

IL CERTIFICATO

Ai corsisti viene rilasciato un attestato di partecipazione.

DURATA

Il corso ha la durata di 8 ore.