


TECNICHE E PSICOLOGIA DI VENDITA



Il corso, sviluppato in tre giornate, è rivolto ad imprenditori, manager, collaboratori e venditori che desiderano sviluppare le proprie capacità di vendita, in modo da ottenere la fiducia ed il coinvolgimento del cliente fin dal primo incontro, imparando a suscitare in lui nuove necessità, a soddisfare al meglio le sue esigenze, a migliorare le proprie capacità organizzative in azienda e ad ottimizzare il tempo a disposizione.

DURATA: 24 ore – 3 incontri		
FREQUENZA: una volta a settimana 21/09/2015; 28/09/2015; 05/10/2015		
ORARIO: 9.00-13.00 / 14.00-18.00		
DOCENTE: Dr. Stefano Innocenti		
CONTENUTI:	<ul style="list-style-type: none"> • Comunicare efficacemente...per vendere • Conoscere i propri clienti • Saper negoziare, saper persuadere • Venditori non si nasce, si diventa • La gestione del tempo 	
ALLIEVI	Numero minimo 12	Numero massimo 18
ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE rilasciato alla fine del corso da Agenzia formativa accreditata da Regione Toscana e certificata		