CONFINDUSTRIA
ALTO MILANESE

Rapporti con i soci - Circolare 982 del 14/12/2017

Altre aree interessate: Scuola e Formazione

Venditori di Valore - Corso a pagamento - Legnano, 24 e 31 gennaio 2018

Organizzatore	Assoservizi Legnano s.r.l. Società Unipersonale
Tipologia	Corso a pagamento
Titolo	**Venditori di Valore**
Calendario	Il corso è composto da 2 incontri di 8 ore ciascuno nelle seguenti date: mercoledì 24 e 31 gennaio 2018 ore 9.00 - 13.00 e 14.00 - 18.00
Sede	Via San Domenico 1, Legnano
Obiettivi e contenuti	Il corso fornisce le metodologie e tecniche utili per ottimizzare le competenze, l'orientamento ai risultati e favorisce la proattività del personale di vendita per comunicare con i clienti, comprenderne le esigenze, supportare il processo di acquisto e far valere il valore dell'azienda e del brand. Una vendita con la V maiuscola non è solo del prodotto, idea o un servizio, ma è soprattutto del suo **Valore!**
Programma	**- Comunicare per vendere** ◦ Basi di comunicazione ◦ Il linguaggio e le parole per vendere ◦ Le parole proibite ◦ Comunicazione non verbale e vendita ◦ Le domande ◦ L'ascolto attivo ◦ La comunicazione assertiva **- Responsabilità e proattività 'Io sono l'azienda'** **- Cosa vendere? Il valore dell'azienda, del brand, del prodotto/servizio... e il tuo** **- Customer focus** ◦ Chi è il 'cliente'? Sponsor, influenzatore, decisore, utente ◦ La 'mappa del bisogno' dei clienti **- L'analisi del processo di vendita** **- Tecniche di vendita persuasiva** **- Come supportare e influenzare positivamente i clienti nelle diverse fasi del processo decisionale** **- Costruire la relazione e fidelizzare i clienti**

€ 300,00 + IVA per le aziende associate

Quota di partecipazione	€ 350,00 + IVA per le aziende non associate Dal secondo partecipante della stessa azienda sarà applicato lo **sconto del 10%**
Modalità iscrizione	Segnalare l'iscrizione **entro il 19 gennaio 2018**
Contatti	Gloria Castiglioni (castiglioni@ali.legnano.mi.it) Roberta Porto (porro@ali.legnano.mi.it)