

Saper vendere

Come diventare un vero professionista della vendita

“abbiate cura dei mezzi e i fini si realizzeranno da soli”

(Mahatma Gandhi)

Descrizione del corso

Saper Vendere® è un percorso sulla vendita, unico nel suo genere, un corso decisamente pratico, ricco di esercizi e di simulazioni personalizzate.

Un percorso costruito modellando le migliori strategie vincenti dei più grandi venditori e comunicatori al mondo e attraverso la innovativa quanto sorprendente applicazione delle strategie di vendita PHE, potrai scoprire come un cliente prende la decisione di acquistare.

Programma

- La scelta mentale del venditore: essere imprenditore di se stesso
- Il venditore nella società attuale. Cosa hanno in comune i Top Venditori per riuscire a vendere più degli altri
- Motivazione, Persuasione, Azione: come convincere gli altri
- I due principi insostituibili del saper vendere
- Vendere significa soprattutto saper negoziare
- Il cliente; un mostro da amare- Il potere della comunicazione con il cliente- PNL e Saper Vendere
- Il Rapport; Crea un filo indissolubile con il tuo cliente
- I 4 passi della vendita; come argomentare e dimostrare in modo efficace
- La gestione delle obiezioni
- Come trattare l'argomento prezzo e sconto
- La conclusione della trattativa

Le cose che apprendi frequentando il corso **SAPER VENDERE®**:

- Accresci di molto i tuoi risultati di vendita
- Trasmetti fiducia ricavando Business
- Riconosci lo schema mentale del Tuo cliente guidandolo verso una decisione certa e positiva
- Mantieni il totale controllo sulla trattativa
- Diventi un aiuto e un punto di riferimento per il cliente
- Acquisisci alcune parole “magiche” da utilizzare durante le presentazioni
- Ti liberi dalla schiavitù delle obiezioni
- Provi una piacevole sensazione di sicurezza
- Esprimi la tua sensibilità di venditore
- Concludi le vendite senza alcun conflitto
- Gestisci con successo le questioni di prezzo
- Eviti tutti gli errori nel mestiere di venditore
- Impari le 10 tecniche di chiusura più efficaci

Durata

2 giorni con modalità intensiva.

Venerdì 14,30 – 21,00

Sabato 9,00 – 13,00 -- 14,30 - 17,30

Per informazioni scrivi a: info@leadershiplab.it

