



Vendere un prodotto e conquistare un cliente

Commerciale e vendite



Obiettivi

Diventa un professionista della vendita, scopri quali sono i metodi, le tecniche e le strategie più efficaci per un processo di vendita efficace per acquisire nuovi clienti ma anche per consolidare il rapporto di fiducia dei clienti già esistenti.

Approfondiremo i principi di marketing e neuromarketing per creare e trasmettere una vera e propria esperienza di acquisto unica e personalizzata su ogni potenziale cliente.

Argomenti

- Il Business Model & il value proposition Canvas e Innovazione di Valore
- Il Golden Circle e il processo di fiducia del cliente
- Tecniche di comunicazione e PNL come strategia di vendita
- Presentazione dell'offerta, prodotto o servizio con la tecnica C.V.B.
- I principi di marketing e di neuromarketing per una vendita di successo
- Riconoscere i bisogni psicologici e le emozioni che guidano gli acquisti
- Cross-Sell e acquisti d'impulso
- Gestione delle obiezioni e tecniche di negoziazione
- Tecniche di fidelizzazione e carta servizi

Destinatari

Addetti alle vendite, Tecnici commerciali, Agenti di commercio, Commessi

Calendario

Due incontri a settimana, dalle 13.30 alle 17.30, presso FORMart Ravenna in viale Newton, 78:

DURATA TOTALE:
24 ore

**NUMERO
PARTECIPANTI:**
8

CALENDARIO:
dal: 06/06/2025
al : 24/06/2025

TERMINE ISCRIZIONI:
30/05/2025

**SEDE DI
SVOLGIMENTO:**
RAVENNA

**REFERENTE DEL
CORSO:**
Maria Luisa Zenobi
marialuisa.zenobi@formart.it
0544 479811

**QUOTA DI
PARTECIPAZIONE:**
380.00 € + IVA

Il corso sarà realizzato solo al raggiungimento del numero minimo di iscritti.
Le date potrebbero subire variazioni.



Confartigianato

FORMart sede di RAVENNA, Viale Newton, 78 48124 Ravenna
T. 0544-479811 - info.ravenna@formart.it - www.formart.it



Cercaci su



- 6/06
- 10/06
- 12/06
- 17/06
- 19/06
- 24/06

Docenti

Zanerini Laura - esperta in comunicazione, tecniche e strategie di vendita.



FORMart sede di RAVENNA, Viale Newton, 78 48124 Ravenna
T. 0544-479811 - info.ravenna@formart.it - www.formart.it



Cercaci su

