



Tecniche e strategie di vendita: le regole di Sun Tzu per trovare e conquistare nuovi clienti

Presentazione	<p>Il corso studia il trattato sulla strategia militare di Sun Tzu, reinterpretato in chiave moderna per conquistare più clienti, mantenere quelli in portafoglio e recuperare quelli persi.</p> <p>Il corso sulle tecniche e strategie di vendita, si presta ad essere adattato alla vendita di qualsiasi prodotto o servizio, nel B T B, così come nel B T C cioè nella vendita diretta.</p>
Programma	<ul style="list-style-type: none">• La tecnica ed il metodo<ul style="list-style-type: none">◦ C.R.M. come strumento di lavoro;◦ i quaderni delle Obiezioni e delle Caratteristiche Vantaggi Benefici;◦ Strategie di Sun Tzu per:<ul style="list-style-type: none">▪ Prepararsi all'azione di vendita;▪ Iniziare l'azione di vendita;▪ Strutturare la vendita;◦ Fissare appuntamenti con il telefono• Trattativa per fasi e metodi di vendita<ul style="list-style-type: none">◦ Panoramica dei caratteri dei clienti e come affrontarli;◦ Studio ed approfondimento delle 9 fasi della trattativa che compongono il nostro metodo di vendita;• Auto analisi dei risultati della trattativa e delle proprie performance di vendita
Durata	2 giornate
Date programmate	18 - 19 aprile 2016 / 20 - 21 giugno 2016
Orari	9.00 – 13.00 / 14.00 – 18.00
Metodologie didattiche	Lezioni frontali interattive e simulazioni
Informazioni	Dott.ssa Mara Pedini – marapedini@studiomaggiolo.it 049.8900499 333.1988229