

PORTA FUTURO LAZIO

È A LATINA

Casa dello Studente (Via Villafranca)

Strategia di vendita e gestione del cliente

Il corso che tende a favorire la conoscenza e promuovere le competenze dinamiche dell'uso degli strumenti e delle strategie di vendita e gestione del cliente, vuole migliorare l'approccio e la qualità della comunicazione verso il cliente, saper utilizzare metodi di rilevamento delle esigenze e di informazioni diversificate, saper segmentare correttamente clienti già acquisiti e quelli futuri.

Inoltre, il corso sollecita la creazione delle condizioni necessarie per una buona comunicazione: come entrare in empatia e, soprattutto, riuscire a limitare al massimo l'ampiezza dell'arco di distorsione comunicativa, cioè la differenza tra ciò che comunico e ciò che comprende l'interlocutore.

Stimare, infine, la propria leadership e trovare gli adeguati strumenti comunicativi per rafforzarla.

Contenuti

- La comunicazione nelle strategie commerciali
- Identikit del cliente
- Comunicazione efficace e dinamica persuasiva
- I livelli della comunicazione commerciale
- Obiettivi e mission
- Gestione del tempo
- Come reagire al meglio alle critiche
- La gestione ottimale delle critiche
- Come trattare con i clienti "difficili"
- Fasi della vendita
- Nuove metodologie di tecniche di vendita
- Analisi dei contesti

 **24
01**

 **10.00
16.00**

 **Aula
formazione**

 **30**

La partecipazione è gratuita.

Il numero dei posti in sala è limitato, per accreditarsi è necessario effettuare la prenotazione compilando il form online sul sito portafuturolazio.it > **calendario**