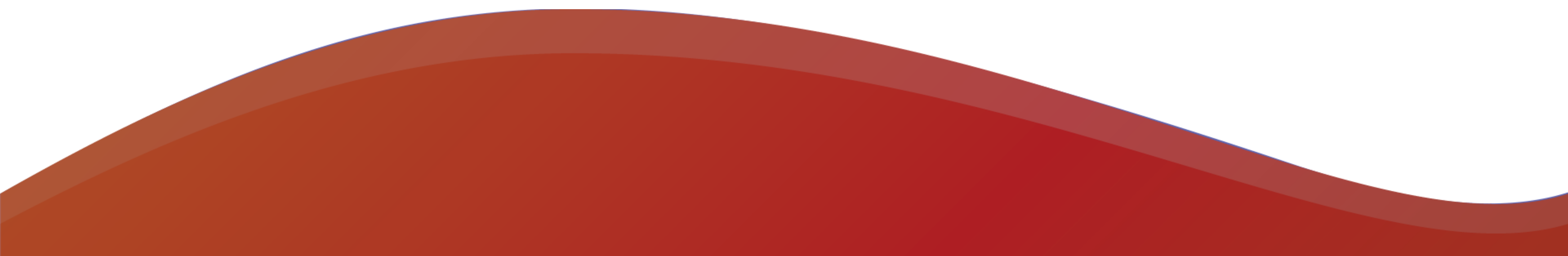


CORSO TECNICHE DI VENDITA



Mariantonia Desiderio
Business coach & retail consultant

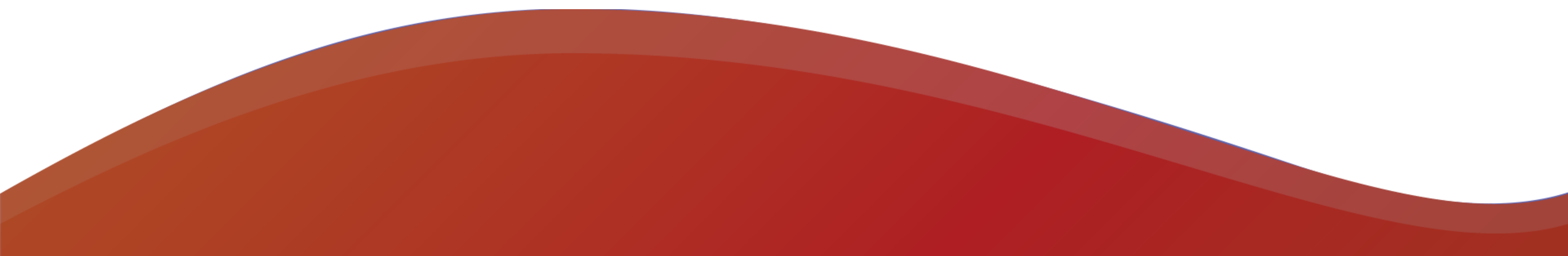
DETTAGLI CORSO

- **Periodo:** 5 – 6 Ottobre - **Salerno**
 - **Durata:** 2 giorni
 - **Modalità:** in aula
 - **Categoria:** Marketing e Sales Management
 - **Destinatari:** addetti alle vendite, responsabili e area manager.
- 

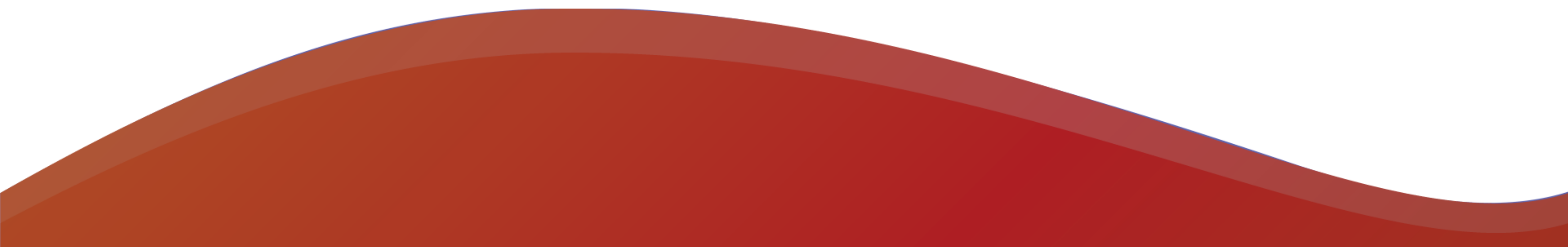
OBIETTIVI

In una società in continua evoluzione su cui la globalizzazione, la tecnologia digitale, l'overload informativo e la recente pandemia hanno avuto un impatto notevole e hanno determinato un nuovo rapporto tra l'azienda ed i clienti, il ruolo del venditore sta subendo profondi cambiamenti, e stanno cambiando alcuni modelli di riferimento di approccio al cliente.

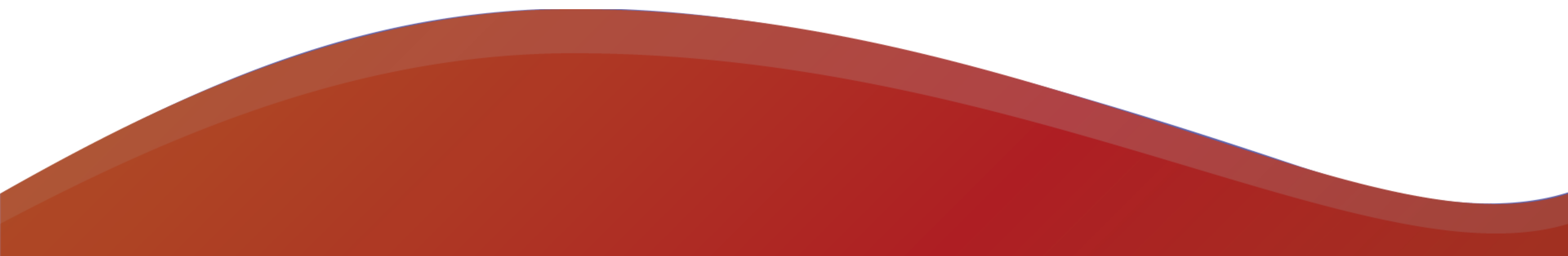
Queste due giornate si propongono di potenziare le strategie di vendita attraverso un approccio empatico e coinvolgente, più vicino ai bisogni del cliente permettendogli di vivere un'esperienza d'acquisto unica!



PERCHÉ PARTECIPARE

- **Strumenti e metodi** pratici e reali per raggiungere obiettivi aziendali/individuali di crescita dei KPI's e del fatturato;
 - Risultati concreti e misurabili
 - Sarai tu il protagonista del corso
 - Divertimento assicurato
 - Esperienza imperdibile
 - Momento di condivisione tra colleghi di differenti settori merceologici
 - Approccio al mondo del coaching
- 

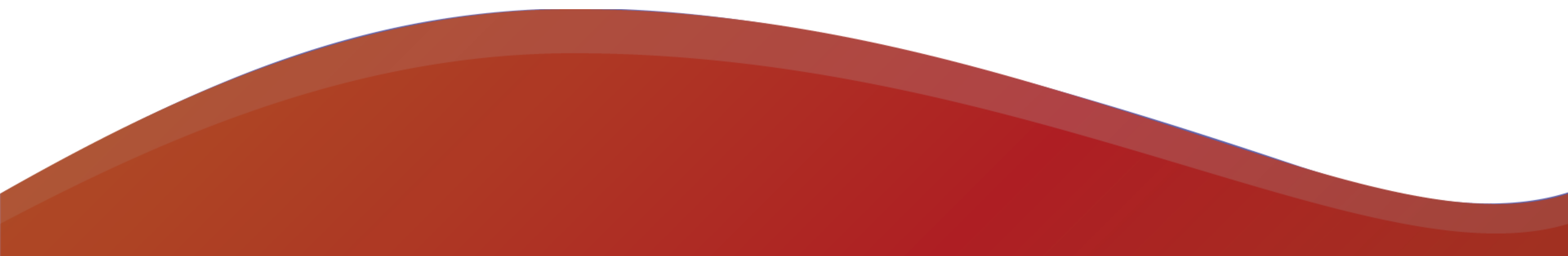
CONTENUTI:

- Il punto vendita come prima scelta
 - Il cambiamento nei clienti e l'evoluzione delle loro necessità
 - Il nuovo approccio di vendita: dalla vendita di prodotto alla vendita di valore e alla costruzione del valore
 - Vendita in team
 - La misurazione delle performance ed i KPI per i venditori
 - Empatia e relazione con il cliente
 - Orientamento alla vendita e fidelizzazione
 - La fidelizzazione il grande vantaggio
 - La dinamica della vendita inizia con l'accoglienza
 - L'aggancio che funziona
 - L'indagine, la chiave di svolta
 - Ascolto attivo
 - Come esporre correttamente un prodotto
 - Linguaggio positivo e concreto
 - Quando un cliente mi pone domande: di contenuto e di relazione
 - Le parole efficaci
 - Condurre il cliente ad una decisione
 - Gestire delle obiezioni
 - Gestire e trasformare i resi
 - Salutare il cliente
 - Retail Omnichannel e innovazione Digitale cosa sono? Ce lo spiegherà un ospite esperto
- 

METODOLOGIA

- Role Play
 - Team Coaching
 - Business Case

 - Coffee break e pranzo per 2 giorni

 - Prezzo 600€ e se prenoti entro il 5 Settembre 2022 avrai il 15% di sconto ~~600€~~ **510€**
- 

CONTATTI

www.mariantoniadesiderio.it

contatti@mariantoniadesiderio.it

+39 329 402 9858

Mariantonia Desiderio
Business coach & retail consultant



DESIDERIO *RETAIL*