

D.

Marketing e Vendite

Corso

D.4 – Il processo di vendita come relazione

Obiettivi

Ti sei chiesto cos'è una vendita? Se eliminiamo il bene o il servizio venduto e la valutazione economica, quello che rimane del processo è semplicemente una relazione, tra chi acquista e chi vende, in cui intervengono tutte le variabili di una qualsiasi relazione interpersonale: simpatia, antipatia, fiducia, esperienze passate e aspettative. Ogni buon venditore sa che è all'interno di queste dimensioni che la trattativa si trasforma in vendita: diventa il valore aggiunto del prodotto che rappresenti

Destinatari

Responsabili e addetti marketing

Durata

8 ore

Docenza

Andrea Sales

Psicologo e psicoterapeuta. Professore presso l'Università degli Studi di Padova e Formatore. Collabora con varie amministrazioni pubbliche e con realtà come Adecco, Electrolux, Osram, Norman Group, Unicef. È consulente e opinionista in diverse reti televisive, da quelle nazionali più note fino a quelle satellitari e regionali. Specializzazioni: psicologia, comunicazione, social media.

Contenuti

Perché non parlare di processo di vendita?

- Dalla vendita alla relazione
- La relazione che funziona
- La relazione win/win
- Ascolto e conoscenza
- Capacità di negoziazione
- Abilità di persuadere
- L'intelligenza relazionale

Calendario

4 febbraio 2020 – orario 9,00-13,00 / 14,00-18,00

Sede

Confindustria Umbria – Via Palermo, 80/a Perugia

Quote di iscrizione

| | |
|--|------------------------|
| Aziende associate a Confindustria Umbria | € 500,00 (IVA esclusa) |
| Aziende non associate a Confindustria Umbria | € 640,00 (IVA esclusa) |

Lunch e coffee break inclusi nel prezzo

Vuoi più informazioni?

Se non hai trovato i contenuti che cercavi o vorresti personalizzare un corso, contattaci.

Valuteremo assieme la modalità migliore per soddisfare le tue esigenze.

Telefono: 075 582741

Mail: formazione@sfcu.it

Responsabile Tecnico Scientifico: Fabio Casali

Informazioni: Michele Scappini