

LE VENDITE PIÙ EFFICACI CON L'APPROCCIO DI COACHING

durata
(4 incontri - 22 ore)
2 weekend

corso

contenuti

- | cos'è il coaching
- | definizione di coaching
- | storia e origine
- | cosa produce l'approccio di coaching
- | dare valore al cliente
- | come acquisire il cliente
- | cosa richiede la vendita
- | coaching per la vendita
- | la relazione da instaurare
- | creare un ambiente favorevole
- | l'arte dell'ascolto
- | gli errori da evitare sul tema dell'ascolto
- | il modello relazionale
- | la voce per vendere
- | strategie per superare le obiezioni
- | piano di sviluppo personale

a chi serve

- > a chi vuole migliorare la capacità di *comprendere* il proprio cliente, adottando di conseguenza la strategia di vendita più efficace e veloce
- > a chi vuole tenersi stretto un cliente strategico, che sapendo di esserlo ha deciso di giocare *al rialzo*
- > a chi vuole *accompagnare* i clienti alla scoperta dei propri bisogni attraverso un dialogo motivante
- > a chi ha clienti *difficili* e deve costantemente fronteggiare resistenze ed obiezioni

costo: € 360

iscrizioni entro l'08/11/2017
quota ridotta del 10%
per chi si iscrive entro il 13 ottobre 2017

-10%

frequenza:
venerdì intera giornata
e sabato mattina, ogni due settimane

inizio lezioni:
17/11/2017