

PRESENTAZIONE PIANO FORMATIVO PER AGENTI E RAPPRESENTANTI DI COMMERCIO

I MODULO - Il Marketing dei professionisti delle vendite

Il marketing è un fondamentale strumento di successo per imprese, organizzazioni, e professionisti impegnati ad operare in un ambiente di mercato mutevole e competitivo. È quindi molto importante acquisire concetti e metodologie di marketing che sono alla base di qualsiasi azione verso i clienti e le aziende per assumere un costante e durevole vantaggio competitivo.

Obiettivi: Obiettivo del corso è quello di fornire la conoscenza dei principi fondamentali del marketing, di offrire quindi gli strumenti di base per poter iniziare ad affrontare il mercato attraverso efficaci strategie di marketing.

Durata: 24 ore (3 giornate)

Costo: € 150,00 (esclusa IVA)

Sede: Via Marittima, 461 - Frosinone

II MODULO - La negoziazione efficace – durata 16 ore

È stato stimato che il 68% delle trattative si conclude con un accordo peggiore di quello che si sarebbe potuto raggiungere. Negoziare non significa semplicemente ingentilire le imposizioni, camuffare le nostre intenzioni, bensì collaborare con l'interlocutore per generare risorse e rafforzare la collaborazione. La negoziazione è una situazione di comunicazione nella quale due o più parti si ascoltano e dialogano: sarebbe sbagliato ignorare una delle parti, i suoi comportamenti, le sue reazioni. La logica della cosiddetta negoziazione win-win vuole aprire una strada alla negoziazione razionale ed efficace per trasformare un eventuale conflitto in una opportunità di sviluppo personale, aziendale, organizzativo e sociale consentendo alle parti una reciproca soddisfazione.

Obiettivi: Il corso, attraverso l'illustrazione dei principi della negoziazione win-win, mira, oltre al trasferimento dei concetti chiave, all'accrescimento del livello di competenza negoziale consentendo, nel tempo, di acquisire una sorta di abilità istintiva che consente di applicare contestualmente ad ogni situazione la soluzione più appropriata.

Durata: 16 ore (2 giornate)

Costo: € 100,00 (esclusa IVA)

Sede: Via Marittima, 461 - Frosinone

III MODULO - Tecniche di vendita relazionale – durata 16 ore

Riuscire a superare il ruolo di venditore passando a quello di consulente; non più vendere ma far acquistare; creare una sintonia che permetta la massima soddisfazione delle parti del processo di vendita/acquisto è la nuova frontiera della vendita. Condurre la vendita nel modo migliore: nel rispetto delle esigenze del cliente ed entrando in relazione con lui.

Obiettivi: Saranno trasmesse le conoscenze per migliorare il proprio stile di vendita sulla base dei più recenti studi sulla relazione umana consentendo così di sviluppare le strategie più adatte ad ogni cliente.

Durata: 16 ore (2 giornate)

Costo: € 100,00 (esclusa IVA)

Sede: Via Marittima, 461 – Frosinone