

## TECNICHE DI VENDITA - CORSO BASE PER ADDETTI ALLE VENDITE

### Obiettivi

L'obiettivo del corso consiste nel trasferire le conoscenze che permettono agli addetti alle vendite di utilizzare un approccio funzionale ai diversi tipi di clienti. Tale approccio faciliterà la fidelizzazione della clientela.

### Contenuti

- La comunicazione interpersonale
- La comunicazione non verbale e paraverbale
- Comprensione dei ruoli - Cliente e Venditore
- Studio del cliente
- Analisi dei bisogni
- L'importanza della conoscenza del prodotto: punti di forza e di debolezza
- Apprendimento delle tecniche di vendita (approccio, ascolto, consulenza, gestione delle obiezioni, chiusura della vendita e fidelizzazione del cliente)
- Apprendimento di efficaci tecniche di comunicazione

### Destinatari

Il corso è rivolto a tutti gli addetti alle vendite.

### Durata

24 ore

### Numero massimo partecipanti

16

### Sede

Fondi (LT), Via Pola, 7

### Quota individuale

€ 300,00