

Sviluppo commerciale della rete di vendita

Vendita consulenziale

Gestire l'agenda e lavorare per obiettivi

Identikit del cliente

Rompighiaccio

Stabilire relazioni positive

Tecnica delle domande

Ascolto delle opportunità

*Riconoscimento bisogni
e esigenze*

Proattività & Versatilità

Caratteristiche.. Vantaggi.. Benefici

Approccio negoziale

Stili relazionali

Facilitare la decisione

Tecniche di chiusura

Sviluppo commerciale della rete di vendita

*Il percorso di tipo **esperienziale** e la conduzione d'aula **stimolante, interattiva, fortemente centrata sulla pratica**, i partecipanti sin da subito saranno coinvolti e chiamati a risolvere **casi aziendali reali**.*



*La **sperimentazione attiva**, il confronto delle **esperienze**, i lavori di **gruppo**, i **role playing**, lo studio di brevi **filmati cinematografici**, la **drammatizzazione di casi reali**, giochi d'aula e le **videoriprese** faciliteranno l'utilizzo e l'apprendimento di **strumenti pratici e immediatamente spendibili sul lavoro**.*