



Provincia
di Bergamo

TECNICHE di VENDITA

SEDE CORSO: CFP BERGAMO
via Monte Gleno, 2 - Bergamo



Il corso intende fornire le **nozioni basilari di comunicazione riferita alle tecniche di vendita**, per la promozione di prodotti in diversi contesti e relativamente alla relazione con il cliente. Le lezioni si svolgeranno in aula e comprenderanno teoria ed esercitazioni pratiche.

CONTENUTI GENERALI

- Le regole fondamentali dell'attività commerciale;
- Le principali strategie di marketing negli aspetti di prodotto, prezzo, promozione, distribuzione;
- Le diverse tipologie di cliente Modalità e tecniche di accoglienza e l'assistenza al cliente;
- Le tecniche di ascolto e comunicazione efficace con il cliente;
- Le fasi della vendita: gestione colloquio di vendita (obiezioni, trattativa, congedo, sostituzione e reclami) strategie post-vendita strategie di fidelizzazione del cliente;
- Identificare il profilo del cliente attuando strategie relazionali adeguate e improntate al principio della centralità del cliente;
- Strutturare e gestire un dialogo relativo a una vendita;
- Applicare tecniche di argomentazione, di presentazione della merce, di supporto alla scelta e di proposta delle alternative di vendita.

INIZIO LEZIONI
NOVEMBRE
2 0 1 8



32 ore
serale | 18:30 - 22:30
da lunedì a venerdì



partenza novembre 2018



€ 230,00



Attestato delle competenze



per info e iscrizioni

CFP di Bergamo

Via Monte Gleno, 2
Tel. 035 36 93 711
cfp.bergamo@abf.eu



www.abf.eu