



# TECNICHE DI VENDITA

## Sede Corso: BERGAMO - Via Monte Gleno, 2

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.

 Durata: 32 ore  
Martedì e giovedì  
Dalle 18.30 alle 22.30

 Costo: 230 €

 Certificazione: Attestato di competenze

### CONTENUTI GENERALI:

- 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 2018

Azienda Bergamasca Formazione  
Azienda Speciale della Provincia di Bergamo

Centro Formazione Professionale di Bergamo – via Monte Gleno, 2  
Tel. 035.3693711    [www.abf.eu](http://www.abf.eu)    [cfp.bergamo@abf.eu](mailto:cfp.bergamo@abf.eu)

