

# **VENDITA CON EFFICACIA**

Il percorso è strutturato con una metodologia didattica laboratoriale volta a generare maggiore consapevolezza sul ruolo del Venditore orientato a lavorare per obiettivi e analizzare il proprio stile di vendita e diventare più consapevoli delle aree di miglioramento

**Durata:** 20 ore totali divise in 5 lezioni

**Lezione 1:** Gli ingredienti per lo sviluppo della Competenza (Conoscersi e valutare meglio se stessi, analizzare i propri tratti caratteriali e competenze utili per il ruolo di venditore).

**Lezione 2:** Il Grid delle Vendite

**Lezione 3:** Chi Domanda Comanda

**Lezione 4:** La tecnica dell'AIDA nella trattativa di Vendita

**Lezione 5:** La gestione delle criticità: chiudere, le obiezioni il prezzo

**Per chi:**

Venditori, Agenti, impiegati back office che hanno o vogliono avere un ruolo determinante nelle Performance Commerciali