

LA PREPARAZIONE DI UNA TRATTATIVA COMMERCIALE

→ **LE FASI DECISIVE PER POTER GESTIRE AL MEGLIO I COLLOQUI DI VENDITA**

Martedì 27 settembre alle 09.00

La **preparazione “professionistica” di una trattativa commerciale** è uno dei punti più deboli che ancora si riscontrano nella stragrande maggioranza delle aziende, grandi o piccole, artigianali o più strutturate.

Il problema di battere i concorrenti e di far accettare un’offerta o un preventivo, non si risolve facendo sconti o superando obiezioni con frasi “magiche”, ma preparando il “terreno” migliore e gli **schemi di azioni più efficaci che portino il personale commerciale a gestire al meglio la trattativa finale.**

Martedì 27 settembre
ORE 09.00 - 18.00



PALAZZO ALPI
VIA ILARIA ALPI, 4
MANTOVA



RELATORE

Eros Tugnoli



Formatore e consulente in materia di comunicazione e vendite
Autore del blog
www.marketingevendite.it

COSTO per partecipante

€ 140 + Iva (azienda associata)

€ 190 + Iva (azienda non associata)



IL PROGRAMMA DEL CORSO

- La **preparazione “strategica”** dell’incontro con il Cliente e con i Potenziali clienti
- Il **ruolo dell’informazione** e i “Check informativi”
- **Scelta strategica fondamentale per tutte le fasi della vendita:** invio mail? Telefono? Videocall? Incontro con il cliente?
- Il **confronto con la concorrenza:** decisiva la comunicazione del venditore
- La **paura del prezzo:** come eliminarla e lavorare sul “valore” e sui “margin”
- Analisi di casi reali

Per iscriverti

Puoi **clickare qui**, compilare il **Coupon** ed inviarlo via Mail a **servizi@api.mn.it**.

COUPON DI ISCRIZIONE

AZIENDA REFERENTE

ATTIVITÀ

TEL FAX EMAIL

ISCRIVE N° PARTECIPANTE/I al Corso **TRATTATIVA COMMERCIALE**

NOME E COGNOME PARTECIPANTE

La realizzazione del seminario è subordinata al raggiungimento di un numero minimo di iscritti. Con la compilazione del coupon autorizzo l'utilizzo dei dati indicati in base al Regolamento (UE) 679/2016 ai fini dell'attività associativa di Apindustria.