

MA DAVVERO LO SCONTO È... SCONTATO?

→ **COME GESTIRE LE RICHIESTE DI SCONTO DEL CLIENTE!**

Martedì 18 ottobre alle 09.00

Che il cliente chieda lo sconto, è legittimo: **cerca di avere ciò che desidera, al minor prezzo possibile**. Ma che il venditore lo conceda, non dovrebbe essere "scontato"!

Invece sembra che la prassi sia quella di cedere immediatamente alla richiesta del cliente, trattando sulla percentuale, sperando di portare a casa l'ordine.

Con le tecniche giuste si può drasticamente **ridurre del 50/70% la percentuale di sconto** e in alcuni casi la si può azzerare, aumentando addirittura il fatturato.



IL PROGRAMMA DEL CORSO

- La **strategia** per affrontare con successo la richiesta di sconto
- La **paura del prezzo**: come eliminarla
- Comunicare il valore, non il prezzo
- La **paura della concorrenza**: trasformarla in punti di forza della nostra proposta
- Tre azioni: **Dissuadere, Anticipare, Rispondere**
- Come **arrivare "forti" a gestire le obiezioni sul prezzo**
- Affrontare le **obiezioni** con metodo
- Analisi di casi reali proposti dai partecipanti

Martedì 18 ottobre

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)

Per iscriverti

Puoi **clicare 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 **"MA DAVVERO LO SCONTO È... SCONTATO?"**

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.