

Best

La negoziazione commerciale

Resistere alle pressioni e chiudere la trattativa difendendo i propri margini

★★★★★ 4,5/5 (48 avis)

👤💻 Presenziale / a distanza



Durata in presenza : 2 giorni (16 Ore)
Durata online : 2 giorni (13 Ore)

Open : 1.670,00 € +IVA
Packaged in azienda : 3.680,00 € +IVA +10% di
Project Management (Quota riferita ad un gruppo
di 10 pax max)
Customized : Su richiesta

WebCode: 4.1.33

Il corso, studiato per chi ha già maturato esperienza in ambito commerciale, trasmette le più moderne tecniche di vendita e di negoziazione per sviluppare un **approccio consulenziale** alla vendita e concludere con successo anche le **trattative più complesse**. Vengono approfonditi gli strumenti indispensabili per analizzare i reali bisogni del cliente, pianificare la vendita, eccellere nell'aspetto relazionale, anticipare le obiezioni e chiudere con redditività la vendita.

Arricchisce il training un taglio che, in alcuni passaggi salienti, evidenzia il contributo di valore e di efficacia che l'impiego in ambito sales può effettivamente garantire.

A chi è rivolto

- Venditori
- Tecnici commerciali
- Agenti

Programma

Prepararsi al meglio alla negoziazione commerciale

- Implicazioni economiche della negoziazione
- Tenere sotto controllo i margini
- Il modello per anticipare il comportamento del compratore

Il rapporto compratore-venditore

- Il rapporto di forza compratore-venditore
- Decodificare lo **stile** del compratore
- Le **domande** da porre per agire sui **rapporti di forza**
- Un punto chiave: **convincere** prima di negoziare

Preparare la negoziazione commerciale per avere spazio di manovra

- Definire gli obiettivi, prevedere le **barriere** e fissare un livello di **richiesta** di partenza elevato
- Elaborazione del binomio argomentazione/esigenza iniziale
- Uno strumento semplice e concreto: la **matrice** degli **obiettivi**
- La costruzione di **argomentazioni** strutturate

Mirare ad una vendita ad alto margine

- Un metodo semplice in 4 tappe per ottenere sempre una **contropartita**
- Saper orientare le **richieste** del cliente verso **concessioni** meno costose o non ripetitive
- I casi difficili: negoziare con un non decisore o dove ci sia uno scarso margine di azione

Difendere il prezzo: resistere alle obiezioni

- Tecniche efficaci per presentare il prezzo con sicurezza: quando e come
- Difendere **offerta** e **prezzo**
- “Riveda il prezzo se vuole concludere”: trattare le **obiezioni** e vendere il **valore aggiunto** della proposta

Identificare e sventare i trucchi del compratore

- Errori da evitare e tattiche possibili
- Resistere alle imposizioni del “prendere o lasciare”: come dire no quando è necessario
- Dalla guerra di posizione alla ricerca di interessi comuni
- Tecniche di negoziazione **win-win**

Arrivare alla conclusione

- Le tecniche di **pre-chiusura**: domande esplorative e domande di impegno
- Facilitare la presa di decisione: l’arte di concludere la negoziazione
- Un metodo concreto per ottenere l’**impegno** del cliente



Obiettivi del corso

- **Gestire** tutti i tipi di **negoziazione** commerciale con tutti i tipi di **interlocutore**
- Padroneggiare le più affermate **tecniche** di negoziazione
- Identificare i differenti **stili negoziali** di acquisto
- Difendere la proposta commerciale e resistere alle pressioni del **prospect** o del cliente
- Ottenere una contropartita per ogni concessione



Esercitazioni

- Simulazioni sulla presentazione del prezzo e su come ottenere delle contropartite
- Tecniche di pre-chiusura



Date e sedi 2026



Ultimi posti



Edizione garantita

Milano

dal 9 mar al 10 mar

dal 8 giu al 9 giu

dal 28 set al 29 set

dal 16 nov al 17 nov

Roma

dal 9 apr al 10 apr

Online

dal 18 mag al 21 mag

- dal 18 mag al 18 mag
- dal 21 mag al 21 mag

dal 20 lug al 23 lug

- dal 20 lug al 20 lug
- dal 23 lug al 23 lug

dal 12 ott al 15 ott

- dal 12 ott al 12 ott
- dal 15 ott al 15 ott