

Best

## Tecniche base di vendita

Il corso base per venditori e tecnici commerciali di nuova nomina

★★★★★ 4,8/5 (33 avis)

👤💻 Presenziale / a distanza



Durata in presenza : 3 giorni (24 Ore)  
Durata online : 3 giorni (19 Ore)

Open : 1.880,00 € +IVA  
Packaged in azienda : 5.170,00 € +IVA +10% di  
Project Management (Quota riferita ad un gruppo  
di 10 pax max)  
Customized : Su richiesta

WebCode: 4.1.4

Il corso, un best seller frequentato da migliaia di professionisti in Italia e in tutta Europa, propone un approccio unico e costantemente testato alle tecniche **base** di vendita più operative. Strutturato come una successione di esercitazioni, prove e simulazioni, questo corso di vendita trasmette le competenze indispensabili per vendere con successo, dall'**analisi del mercato**, alla **definizione del target**, dalla **preparazione dei meeting** fino alla **conclusione della trattativa**. Tutto questo senza tralasciare la **dimensione relazionale**, utile in particolare per i neofiti e i venditori con minore esperienza, e le grandi novità portate dalla rivoluzione dell'**Intelligenza Artificiale**.

### A chi è rivolto

- Venditori
- Agenti e tecnici commerciali
- Il corso è particolarmente indicato per i professionisti **all'inizio della propria carriera** commerciale

### Programma

#### Prima

- Self-assessment: "I fondamenti per una relazione di valore con il cliente"
- Breve video: "Guarda come John costruisce una relazione positiva di lungo termine con il cliente"

#### Durante

### Conoscere il proprio mercato: il marketing per il venditore

- Conoscere l'evoluzione del mercato

- Conoscere i bisogni del cliente
- Analisi della concorrenza

### **Organizzare la propria azione di vendita**

- Strumenti per organizzarsi: piani di prospezione, piani di zona
- Gestione ottimale del proprio tempo

### **Applicare le regole di base di una buona comunicazione**

- Peculiarità e punti di forza della comunicazione moderna
- Ostacoli nella comunicazione
- Capire e farsi capire
- Empatia e ascolto

### **Padroneggiare gli strumenti di dialogo con il cliente**

- Tecniche di intervista
- Arte del silenzio
- Metodi per riformulare la domanda o il concetto
- Scelta delle parole

### **Utilizzare un filo conduttore per dirigere la vendita**

- Un metodo affermato: le 6C della vendita
- Una necessità: procedere per gradi

### **Preparare una visita**

- Informazioni da raccogliere, strumenti da prevedere
- Costruire l'obiettivo della visita
- Stabilire un contatto positivo con il cliente
- Le regole del 4 per 20

### **Tecniche per condurre il primo colloquio**

- Presentare se stessi e la propria società
- L'apertura del dialogo
- Far parlare il cliente: informazioni da scoprire e domande da porre

### **Strutturare e adattare le proprie argomentazioni**

- Cosa è un'argomentazione di vendita
- Come costruire un'argomentazione
- Scelta delle argomentazioni e ricerca dell'adesione

### **Gestire le obiezioni del cliente**

- Tecniche per gestire le obiezioni del cliente
- Come ribattere alle obiezioni più frequenti

### **Concludere e presentare il prezzo**

- Il semaforo verde della conclusione
- Tecniche per concludere
- Quando e come parlare del prezzo
- Come terminare un incontro e "vendere" la prossima visita

### **Utilizzare il telefono come strumento di vendita**

- Specificità della comunicazione telefonica
- Diversi usi del telefono: prendere un appuntamento, rilanciare un'offerta, fidelizzare, ottenere informazioni

## **Dopo**

- Modulo eLearning: "Esercitare l'ascolto attivo"
- Modulo eLearning: "Customer relationship: obiettivo fiducia"
- Modulo eLearning: "Customer relationship: obiettivo fidelizzazione"



## Obiettivi del corso

- Conoscere le tappe del processo di vendita
- Saper preparare una vendita: definire gli obiettivi e organizzare la visita
- Acquisire le tecniche più adatte da utilizzare nei diversi momenti della negoziazione
- Sviluppare competenze in comunicazione per gestire con efficacia la relazione col cliente
- Saper porre domande, progettando una fase di analisi strategica delle reali esigenze del cliente



## Esercitazioni

- Piano di sviluppo personale
- Comportamenti vincenti nell'approccio di vendita - simulazione



## Date e sedi 2026



Ultimi posti



Edizione garantita

### Milano

dal 16 mar al 18 mar  
dal 20 mag al 22 mag

dal 7 set al 9 set  
dal 4 nov al 6 nov

### Online

dal 20 apr al 23 apr  
● dal 20 apr al 21 apr  
● dal 23 apr al 23 apr  
dal 13 lug al 15 lug

dal 5 ott al 8 ott  
● dal 5 ott al 6 ott  
● dal 8 ott al 8 ott  
dal 14 dic al 17 dic  
● dal 14 dic al 15 dic  
● dal 17 dic al 17 dic