



Tecniche di vendita: la gestione delle obiezioni - Virtual classroom

Come evitare di farsi mettere all'angolo

 A distanza

Durata : 2 Ore

WebCode : 4.1.77W

Packaged : Su richiesta

Customized : Su richiesta

“Un’obiezione è un segnale di propensione all’acquisto”, ovvero: come trasformare un vincolo in una risorsa.

Quali i segreti, quindi, di una gestione efficace di un momento così delicato? Quale il miglior stile da adottare?

Attraverso uno stile operativo, il modulo svelerà le tecniche più affermate per gestire con efficacia un’obiezione

Valido per i corsi presenziali Cegos:

Obiettivi del corso

- Metodi e strumenti per gestire con efficacia un’obiezione
- Saper adottare lo stile adeguato
- Saper evitare le “trappole” di un acquirente esperto

A chi è rivolto

- Venditori
- Tecnici commerciali

Programma

Le obiezioni: da fonte di stress a opportunità

L’analisi delle reali cause di un’obiezione: pregiudizio, pretesto o fatto?

Lo stile adeguato di gestione: rispondere alle obiezioni con domande, lasciando il cliente libero di esprimersi

L’uso delle domande come strumento operativo e di approfondimento per comprendere i reali fatti all’origine dell’obiezione

Scoprire aspettative, esigenze e bisogni che si nascondono dietro l’obiezione

Le migliori tecniche per sventare le trappole di un acquirente esperto

Come si svolge

Il corso online, della durata di 2 ore, consente una partecipazione interattiva grazie a sondaggi, Q&A, esercizi individuali, lavori di gruppo attraverso la suddivisione dei partecipanti in breakout rooms.

Le informazioni tecniche per garantire la migliore fruizione della virtual classroom saranno fornite ai partecipanti qualche giorno prima della sessione, in modo tale che abbiano il tempo di effettuare un test tecnico del proprio computer e di verificare che sia tutto pronto per il giorno della formazione.