

Le Tecniche di Vendita

Vendere non è un evento, ma un processo che richiede di seguire una procedura strutturata in modo adeguato. Credendo erroneamente che quella del venditore sia una dote riservata a pochi, molti concentrano l'attenzione sul prezzo che in realtà non è quasi mai il vero problema.

Il problema nella vendita sono quasi sempre il target e l'offerta.



Obiettivi

Questo speed training si propone di aiutare gli addetti alla vendita a migliorare i risultati attraverso la conoscenza e l'applicazione di una corretta tecnica di negoziazione che passa attraverso l'identificazione del giusto target a cui rivolgersi.

Destinatari

- Tutti coloro che si occupano della vendita diretta di beni e/o servizi.
- Tutti coloro che si occupano di CRM

L'incontro si terrà venerdì 27 giugno 2018

Orario: 15:00 – 18:00

Sede del corso

Mulino Simbeni

Loc. Ca' Gottolo - Fumane (VR)

Google Maps: [Cesaro&Associati](#)



Costi

Importo complessivo € 90 + IVA

Contatti

tel: 045.6801972

email: formazione@cesaroeassociati.it

www.cesaroeassociati.it

