
PREZZO E VALORE: L'ARTE DI PRESENTARLI BENE

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

La presentazione efficace del prezzo in trattativa e la sua argomentazione. Focus sul processo di creazione del valore per il cliente.

PROGRAMMA

PROGRAMMA DIDATTICO:

- La vendita negoziale ©: cos'è e i suoi obiettivi
- La trattativa per fasi A.I.A.C.S. e i suoi vantaggi
- Il metodo VCS ©
- Le componenti emotive e il prezzo
- Il processo di creazione del valore in trattativa
- I motivi di acquisto del cliente
- Le componenti emotive e il prezzo
- Le nozioni di prezzo e valore
- Come scrivere il prezzo
- La preparazione della trattativa
- La scheda trattativa: preparazione e obiettivi
- Come gestire sconti e concessioni
- Come vendere gli aumenti di prezzo
- Come e quando parlare del prezzo
- “Costa troppo”: come gestire le obiezioni sul prezzo

Simulazioni e analisi di casi concreti

OBIETTIVI FORMATIVI

- Presentare il prezzo in maniera efficace.
- Saper resistere alle pressioni sul prezzo.
- Creare valore per il cliente.

DESTINATARI

Titolari d'azienda, responsabili vendite, key account manager, export manager e venditori

DOCENTI

Docenti Faculty Assolombarda Servizi

NOTE

Il corso sarà trasmesso via Microsoft Teams, con la possibilità di partecipare via web o app con l'utilizzo di pc o smartphone.

I partecipanti iscritti riceveranno tutte le istruzioni di partecipazione e le slide del docente il giorno prima del corso.

Il corso non è video-registrato.

REQUISITI

- Pc o smartphone
- Buona connessione internet
- Microfono e webcam attivi e funzionanti

REFERENTI

Davide Inclimona (davide.inclimona@assolombarda.it / Cell: 348 0201 402)

Arianna Marchianò (arianna.marchiano@assolombarda.it / Cell: 345 4007 448)

Martina Gasparini (martina.gasparini@assolombarda.it / Cell: 347 6250 456)

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA