

ASSOLOMBARDA SERVIZI
SOCIETÀ BENEFIT

# VENDERE SERVIZI E CONSULENZA: TECNICHE E STRATEGIE

BUSINESS SKILLS

## DESCRIZIONE

La vendita di **servizi e consulenza** presenta sfide complesse: l'intangibilità dell'offerta, la difficoltà nel dimostrare il valore prima dell'acquisto e l'incertezza del cliente riguardo ai risultati.

Questo percorso formativo fornisce le competenze metodologiche per superare le resistenze d'acquisto, costruire relazioni basate sulla fiducia reciproca e formulare proposte su misura capaci di trasformare l'incertezza del cliente in **decisione d'acquisto.**

## PROGRAMMA

**PROGRAMMA DIDATTICO:**

- La vendita negoziale ©: cos'è e i suoi obiettivi
- Il metodo VCS ©
- Il venditore e l'evoluzione del ruolo
- La vendita di servizi e consulenza: le criticità
- La costruzione della fiducia
- Saper presentare sé stessi e l'organizzazione
- La differenza tra forza negoziale e relazione
- L'intervista: cos'è e il suo scopo
- L'ascolto attivo e la tecnica delle domande
- Come si crea una domanda chiave
- L'uso delle domande per guidare la trattativa
- La diagnosi di problemi, priorità, obiettivi e vincoli
- Guidare il cliente nella comprensione del problema
- Come rendere concreta un'offerta intangibile
- Il metodo C.V.B. ©
- La comprova: cos'è
- La gestione delle obiezioni su efficacia, risultati e differenziazione
- Le obiezioni sul prezzo
- Le tecniche per chiudere
- Simulazioni e analisi di casi concreti.

## OBIETTIVI FORMATIVI

- Fornire un metodo per vendere offerte intangibili riducendo l’incertezza percepita dal cliente.
- Rendere chiari e misurabili i benefici di una proposta consulenziale.
- Rafforzare fiducia, autorevolezza e credibilità del venditore.
- Favorire la conclusione riducendo l’incertezza percepita dal cliente.

## DESTINATARI

Titolari d’azienda, Responsabili vendite, Key Account Manager, Consulenti e venditori di servizi.

## DOCENTI

Docenti Faculty Assolombarda Servizi

## NOTE

Il corso sarà trasmesso via Microsoft Teams o ZOOM, con la possibilità di partecipare via web o app con l'utilizzo di pc, abilitato all'uso di link esterni e avere un accont AI già attivo (Copilot, Chatgpt, Cluade, Gemini).

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

**Il corso non è video-registrato.**

## REQUISITI

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

## 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

Vendere servizi e consulenza: tecniche e strategie

## Live Webinar

---

**Edizione di:** Settembre 2027
**Durata:** 6 ore
**Scheduling**:
27/09/2027 dalle 9:00 alle 13:00
29/09/2027 dalle 9:00 alle 13:00

## PREZZI:

**Quota NON associato e privato:** € 590.00 + IVA
**Quota associato:** € 490.00 + IVA
Sconto del 10% dal secondo partecipante
**Sede:** Aula Virtuale -