

ASSOLOMBARDA SERVIZI
SOCIETÀ BENEFIT

PRESENTARE E SOSTENERE IL PROPRIO PREZZO NELLE TRATTATIVE DI VENDITA

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

In un contesto altamente mutevole è essenziale saper gestire con efficace le pressioni sul prezzo in trattativa. Con casi concreti e simulazioni si tratterà il processo che porta ad una presentazione efficace del prodotto/servizio volta a valorizzarne il valore piuttosto che il prezzo. Si vedrà come, attraverso la conoscenza del cliente e delle sue necessità e la preparazione, sia possibile dare valore per il cliente in trattativa al fine di sostenere e difendere il vostro prezzo in trattativa.

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 ©
- Il processo di creazione del valore in trattativa
- I motivi di acquisto del cliente
- Le componenti emotive e il prezzo
- Prezzo di un prodotto e margine di un prodotto
- 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
- Casi concreti e simulazioni

OBIETTIVI FORMATIVI

- Fornire strumenti per resistere alle pressioni sul prezzo
- Mettere in evidenza la differenza tra prezzo e valore
- Trasmettere un metodo per presentare il prezzo in maniera efficace
- Trasmettere le tecniche per gestire le obiezioni sul prezzo

DESTINATARI

Responsabili vendite e commerciali, venditori interni, venditori di sala, chiunque svolga attività di vendita sia in Italia che all'estero.

DOCENTE

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 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

Presentare e sostenere il proprio prezzo nelle trattative di vendita

Live Webinar

Edizione di: Maggio 2027
Durata: 8 ore
Scheduling:
03/05/2027 dalle 9:00 alle 13:00
06/05/2027 dalle 14:00 alle 18:00

PREZZI:

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