
DALLO SCONTRO ALL'INCONTRO: LA GESTIONE DELLE OBIEZIONI NELLE TRATTATIVE COMMERCIALI

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Le obiezioni del cliente iniziano dal primo momento di incontro e durano fino alla fine della vendita: attraverso le nozioni e le tecniche corrette possono diventare preziose alleate. Focus del corso è portare il venditore a gestire e superare con successo le obiezioni del cliente.

PROGRAMMA

PROGRAMMA DIDATTICO:

- La vendita negoziale ©: cos'è e i suoi obiettivi
- La trattativa per fasi A.I.A.C.S. ©
- L'assertività
- L'intelligenza emotiva per l'autocontrollo e la gestione dello stress
- Cosa sono le obiezioni
- Perché il cliente obietta
- Lo stato emotivo del cliente
- La classificazione delle obiezioni
- Perché le obiezioni sono utili
- Come trasformare le obiezioni in preziose alleate
- Come ridurle al minimo: la preparazione
- L'atteggiamento del venditore verso le obiezioni
- Come rispondere al cliente senza indisporlo
- Come e quando dire no
- Come gestire in concreto le obiezioni: tecniche
- Cosa fare quando non si è in grado di rispondere
- La gestione delle obiezioni sul prezzo
- Il campo minato©
- Simulazioni e analisi di casi concreti.

OBIETTIVI FORMATIVI

- Fornire un metodo per prevedere e gestire le obiezioni del cliente.
- Trasmettere i principi generali alla base delle obiezioni.
- Dotare il venditore delle tecniche per superare le obiezioni.

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 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)

DATE E PREZZI

Dallo scontro all'incontro: la gestione delle obiezioni nelle trattative commerciali

Live Webinar

Edizione di: Dicembre 2025

Durata: 8 ore

Scheduling:

09/12/2025 dalle 9:00 alle 13:00

11/12/2025 dalle 9:00 alle 13:00

PREZZI:

Quota NON associato e privato: € 560.00 + IVA

Quota associato: € 460.00 + IVA

Sconto del 10% dal secondo partecipante

Erogato come **Webinar**

Live Webinar

Edizione di: Dicembre 2026

Durata: 8 ore

Scheduling:

15/12/2026 dalle 9:00 alle 13:00

17/12/2026 dalle 9:00 alle 13:00

PREZZI:

Quota NON associato e privato: € 550.00 + IVA

Quota associato: € 460.00 + IVA

Sconto del 10% dal secondo partecipante

Erogato come **Webinar**