



## IL VENDITORE RISPONDE

CODICE PRODOTTO	DURATA	LIVELLO DEL CORSO
FO-SVI 20	12 ore	BASE

DESCRIZIONE
<p><b>A chi è rivolto</b></p> <p>Il corso è rivolto Manager, Imprenditori , Maitre, Agenti</p>
<p><b>Contenuti</b></p> <p>Un'obiezione di un cliente è "manna che piove dal cielo" Le obiezioni sono un aspetto molto importante del processo di comunicazione tra il cliente e il venditore. Molte vendite vanno perse perché il venditore non è stato capace di superarle efficacemente. E non ha saputo farlo perché le teme. Invece le obiezioni sono sue potenti alleate perché gli indicano la strada che è necessario compiere per completare con successo la trattativa di vendita. Allora come gestire le obiezioni?</p>
<p><b>Note</b></p> <p>Al termine del corso sarà rilasciata attestazione di frequenza.</p>