

EFFETTUARE LA VENDITA AL CLIENTE IN ESERCIZI COMMERCIALI

Programma

- La gestione della vendita in negozio
- Operatività nella vendita del prodotto
- Gestione della cassa e fondo cassa
- La conoscenza dei prodotti e servizi in vendita
- Ascoltare in forma attiva durante una trattativa
- Aumentare il carisma per aumentare la tua efficacia in fase di vendita
- Identificare le resistenze all'acquisto del tuo interlocutore
- Costruire una relazione di fiducia con il tuo cliente
- Tecniche di comunicazione e meccanismi di risposta
- Come presentare i prodotti
- Come parlare e quali parole utilizzare per interessare il cliente e motivarlo all'acquisto
- Il potere della gestualità
- Come gestire eventuali obiezioni
- Cogliere i segnali positivi di interesse e di acquisto

Calendario:

- martedì 15 aprile 2025 dalle ore 09.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 16.00
- lunedì 28 aprile 2025 dalle ore 09.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 16.00
- lunedì 5 maggio 2025 dalle ore 09.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 16.00
- lunedì 12 maggio 2025 dalle ore 09.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 16.00
- lunedì 19 maggio 2025 dalle ore 09.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 16.00
- giovedì 29 maggio 2025 dalle ore 09.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 16.00
- martedì 3 giugno 2025 dalle ore 09.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 16.00
- giovedì 12 giugno 2025 dalle ore 09.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 16.00
- lunedì 16 giugno 2025 dalle ore 09.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 16.00
- lunedì 23 giugno 2025 dalle ore 09.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 16.00

Ti invitiamo a chiedere informazioni tramite l'apposito format