

A TUTTE LE AZIENDE ASSOCIATE

Verona, 11 ottobre 2021

Prot. n. 154/21 – ARC/sb  
Circ. n. 154/FR/92 - 21

## **CORSO DI FORMAZIONE VENDERE AL BUYER**

*Durante il corso i partecipanti acquisiranno le competenze per: preparare la vendita in tutte le sue fasi, conoscere le tecniche per la gestione efficace della trattativa, resistere alle pressioni in fase di trattativa, valutare la convenienza dell'accordo e chiudere l'accordo in maniera soddisfacente.*

### **Programma:**

- La vendita negoziale: cos'è e i suoi obiettivi
- La trattativa per fasi A.I.A.C.S. e i suoi vantaggi
- Conoscere se stessi, la concorrenza e il cliente
- I motivi di acquisto del buyer
- Il concetto di qualità per il buyer
- La preparazione della trattativa
- L'importanza e definizione degli obiettivi dell'accordo
- La gestione delle obiezioni
- Come gestire il buyer difficile
- Come affrontare la pressione del tempo
- Come valutare la convenienza dell'accordo
- Come fare concessioni
- Simulazioni e analisi di casi concreti

### **Destinatari:**

Titolari d'azienda, responsabili vendite, venditori, agenti, key account e tutti coloro che affrontano la trattativa con l'acquirente industriale.

### **Relatore:**

Alessandro Fumo, sales strategist specializzato da oltre vent'anni nel settore della formazione e sviluppo vendite.

**Sede:** Apindustria Verona, via Albere 21 – Centro Palladio – Verona

**Calendario:** 20 ottobre 2021, con orario 9.00-13.00 / 14.00-18.00 (8 ore)

**La partecipazione al corso è consentita solo ed esclusivamente ai possessori di GREEN PASS**

**Quote d'iscrizione:**  associato € 180,00+iva  non associato € 230,00+iva

**Modalità di iscrizione:** [L'iscrizione al corso deve essere effettuata compilando il modulo sul sito a questo link](#)

**Si ricorda che la quota di adesione dovrà essere versata, dopo aver ricevuto la conferma di avvio corso, mediante bonifico bancario intestato a: Apiservizi srl, Unicredit Banca, Ag. Stadio IBAN: IT10X0200811723000005057114 (specificando il titolo del corso): al ricevimento del bonifico seguirà fattura.**

Distinti saluti.

Il Direttore  
Lorenzo Bossi

