



A TUTTE LE AZIENDE ASSOCIATE

Verona, 6 settembre 2022

Prot. n. 120/22 – ARC/sb  
Circ. n. 120/FR/65 - 22

**CORSO DI FORMAZIONE  
DALLO SCONTRO ALL'INCONTRO:  
LA GESTIONE DELLE OBJEZIONI**

Le obiezioni del cliente iniziano dal primo momento di una trattativa e durano fino alla fine della vendita. Attraverso le nozioni e le tecniche corrette, possono diventare preziose alleate. L'obiettivo del corso è quello di portare il venditore a gestire e superare con successo le obiezioni del cliente.

**Programma:**

- La vendita negoziale ©: cos'è e i suoi obiettivi.
- Breve definizione della vendita per fasi A.I.A.C.S. ©.
- L'assertività.
- 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 casi concreti.

**Destinatari:** Titolari d'azienda, responsabili vendite, venditori, agenti, key account e chiunque abbia a che fare con la clientela.

**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:** 14 settembre 2022, con orario 9.00-13.00 / 14.00-18.00 (8 ore)

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

**Modalità di iscrizione:** [vai alla pagina di iscrizione.](#)

**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

