

A TUTTE LE AZIENDE ASSOCIATE
Verona, 9 maggio 2023

Prot. n. 70/23 – ARC/sb
Circ. n. 70/FR/38 - 23

CORSO DI FORMAZIONE

LA PRESENTAZIONE EFFICACE DEL PREZZO IN TRATTATIVA

In un mondo altamente competitivo, in cui i clienti sono sempre più informati e hanno poco tempo a disposizione, diventa essenziale per il commerciale sapere sostenere il proprio prezzo e difendere i propri margini in maniera efficace. In questo corso imparerai a presentare il prezzo in maniera efficace, resistere alle pressioni sul prezzo, creare valore per il cliente e gestire con efficacia la trattativa.

Programma:

- La vendita negoziale ©: cos'è e i suoi obiettivi
- La trattativa per fasi A.I.A.C.S. e i suoi vantaggi
- Il metodo VCS ©
- Il processo di creazione del valore in trattativa
- I motivi di acquisto del cliente
- Le componenti emotive e il prezzo
- Prezzo di un prodotto e margine di un prodotto
- Le nozioni di prezzo e valore
- Come scrivere il prezzo
- La preparazione della trattativa
- La scheda trattativa: preparazione e obiettivi
- Come gestire sconti e concessioni
- Come vendere gli aumenti di prezzo
- Come e quando parlare del prezzo
- "Costa troppo": come gestire le obiezioni sul prezzo
- Casi concreti e simulazioni

Destinatari:

Responsabili vendite e commerciali, agenti, procacciatori, venditori interni, venditori di sala, chiunque svolga attività di vendita sia in Italia che all'estero.

Docente: 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: Giovedì 18 maggio 2023 con orario 9.00/13.00 – 14.00/18.00 (8 ore)

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

La quota di iscrizione comprende: docenza, materiale didattico e attestato di partecipazione

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

