

A TUTTE LE AZIENDE ASSOCIATE  
Verona, 23 aprile 2024

Prot. n. 57/24 – ARC/sb  
Circ. n. 57/FR/42 – 24

## **CORSO DI FORMAZIONE IN WEBINAR 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:** Zoom

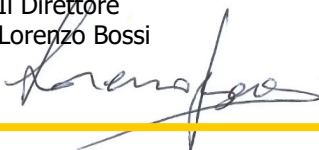
**Calendario:** Giovedì 9 e giovedì 16 maggio 2024 con orario 14.00/18.00 (8 ore)

**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.** Una volta effettuata l'iscrizione e il pagamento verrà inviato alla propria email il link per poter accedere al webinar.

Distinti saluti.  
Il Direttore  
Lorenzo Bossi



Ufficio Formazione  
Antonella Ricciardo Calderaro