GRUPPO GIOVANI DELL'INDUSTRIA DI PARMA

GRUPPO GIOVANI IMPRESE ARTIGIANE

Assaggi 2006

Area Commerciale

IN QUALE MOMENTO DELLA VENDITA INIZIA LA NEGOZIAZIONE?

Data di svolgimento
Martedì 16 maggio 2006 ore 18.00

Obiettivi
Fornire gli elementi di base per la conduzione di una visita - vendita - trattativa con un cliente (distributore o utilizzatore).

Contenuti
Il potere contrattuale del cliente
La figura del venditore si evolve
I fattori che determinano il successo nella vendita
Le tecniche di coinvolgimento del cliente
Le fasi della vendita
Le obiezioni dei clienti
Come presentare il prezzo
L'importanza di individuare il vero decisore
Quanto e quanto negoziare

Docente
Guglielmo Napolitano. Si occupa da oltre 25 anni di problematiche commerciali, prima come dirigente in azienda e oggi come consulente e formatore presso diverse aziende operanti in vari settori.

Seguiranno degustazioni a tema

In collaborazione con CISITA PARMA

GRUPPO GIOVANI DELL`INDUSTRIA DI PARMA

GRUPPO GIOVANI IMPRESE ARTIGIANE

Palazzo Soragna
Strada al Ponte Caprazucca 6/A