

CORSO TECNICA DI VENDITA

per Azienda del settore servizi

PARTE PRIMA

1

L'idea

2

Il consulente nella vendita di servizi

3

Il mercato del lavoro

4

Il mercato degli agenti

5

I sistemi distributivi

6

Il problema

7

L'identikit del nostro cliente

8

Le figure professionali

9

La normativa vigente

PARTE SECONDA

10

Organizzazione

11

La vendita a scandaglio

12

La vendita su richiesta

13

Le inserzioni

14

Vendere servizi

15

Vendere in trattativa unica

16

Le fasi della vendita

17

L'argomentario di vendita

PARTE TERZA – ARGOMENTARIO DIRETTO

18

Introduzione

19

Attenzione

20

Interesse

21

Convinzione (io, unica soluzione)

22

Desiderio

23

Chiusura

24

Post vendita

25

Le obiezioni del cliente

26

Autoanalisi

Sede legale: