

# Il processo di vendita strategia e tecnica

**INIZIO CORSO: giovedì 13 giugno 2024**

**DURATA: 15 ore**

**ORARIO LEZIONI: dalle ore 20.00 alle ore 23.00**

**SEDE: Centro Formazione Esac  
Via Piazzon, 40 - Creazzo (VI)**



## Panoramica corso:

Essere un professionista della vendita o un porgitore di ordini? Sempre di più al venditore nel punto vendita viene richiesta una professionalità che tenga in considerazione sia le motivazioni di acquisto del cliente ma anche una gestione del proprio stile di comunicazione e della capacità di relazionarsi, facendo leva sulle emozioni.

# Obiettivi del corso:

Il corso illustra il processo di scelta e di acquisto da parte del cliente, suggerendo le strategie per comprendere, gestire e utilizzare da parte di chi vende le leve per costruire una relazione nel tempo. Viene preso in considerazione tutto il ciclo della vendita dalla fase dell'accoglienza al post-vendita, per arrivare a una politica di fidelizzazione del cliente.

# Argomenti trattati:

- Le fasi della vendita in negozio.
- Differenza tra venditore e porgitore di ordini.
- Che significa vendere?
- Perché i clienti comprano?
- Quali sono le 3 capacità per vendere?
- La fase dell'accoglienza.
- L'approccio al cliente.
- Dimostrazione di interesse.
- La credibilità e la professionalità del venditore.
- Gestione dei dubbi e delle obiezioni del cliente.
- I bisogni del cliente.
- L'ascolto attivo.
- Le domande per vendere.
- Educare il cliente.
- L'offerta irripetibile.
- Lo stile comunicativo (voce, corpo, parole).
- Uso delle parole chiave.
- Concludere la vendita.
- Soddisfazione post-vendita.

---

Il costo del corso, del valore di € 244,00 è totalmente finanziato dagli Enti Bilaterali Settore Terziario e Settore Turismo della Provincia di Vicenza con il contributo della Camera di Commercio di Vicenza, previa verifica che l'azienda applichi integralmente i CCNL Terziario, Turismo, Pubblici Esercizi e il Contratto Integrativo provinciale del terziario e sia in regola con i versamenti contributivi da almeno 18 mesi, riferiti a lavoratori full-time o part-time di almeno 20 ore settimanali.

Al fine di garantire l'accesso ai corsi alla pluralità dei lavoratori, le aziende con un numero di dipendenti da 1 a 10 potranno beneficiare di un numero di corsi annui non superiore a 3.

L'eventuale rinuncia al corso entro 5 giorni dall'avvio o a corso iniziato **senza giustificato motivo** potrà comportare l'esclusione del partecipante da future opportunità formative finanziate dagli Enti Bilaterali Settore Terziario e Settore Turismo.

# Destinatari:

Addetti alle vendite in negozio, responsabile di negozio, funzionario commerciale nel retail.