

# Vendita Etica

Venerdì 3 ottobre 2014 - 14.30/18.30

## Etica nelle relazioni commerciali



Rinforzare la relazione col cliente e migliorare le performances di vendita. Costruire il cerchio della fiducia, conoscere le fasi della vendita etica, lo scambio di valore e la negoziazione alla Nash. Attivare il passaparola e assicurarsi la fidelizzazione. Superare il conflitto di interessi con il cliente e quello di identità con se stessi.



## Il marketing a supporto della vendita etica

Comprendere i processi decisionali e utilizzare strumenti operativi per supportare la scelta. Gli stili competitivi. Analisi SWOT, studio delle interfacce cliente azienda e Marketing mix 3.0. L'analisi dei mercati e la costruzione del sistema d'offerta vincente. Costruire brand, reputazione e identità attraverso l'uso degli strumenti di marketing operativo come web, eventi, email ecc...

Venerdì 24 ottobre 2014 - 14.30/18.30

# L'etica è uno degli strumenti più avanzati per ottenere successo commerciale

Venerdì 10 ottobre 2014 - 14.30/18.30

## Presentare il valore e difendere il prezzo



Argomentare il valore della propria offerta nel modo più diretto ed efficace, concentrando l'attenzione del cliente sui vantaggi dei prodotti e servizi. Quando comunicare il prezzo e come proporre le alternative. Come rispondere all'obiezione "costa troppo": individuare quale motivazione l'ha generata e rafforzare il legame prezzo-valore. Rispondere efficacemente alla richiesta di sconto mantenendo il valore.



## Finalizzare la trattativa e aiutare il cliente a decidere

Creare un clima di fiducia reciproca per portare a felice conclusione una vendita. Saper riconoscere i segnali che il cliente ci trasmette e che fanno intendere la chiusura della vendita. Le domande di controllo e la domanda finale. Aiutare il cliente a decidere: tecnica delle alternative, il "come se", metodo del "piccolo passo" e del "vantaggio se acquisti subito". La creazione di valore ed il suo ancoraggio.

Venerdì 31 ottobre 2014 - 14.30/18.30

Le più innovative teorie e tecniche di negoziazione, marketing e gestione efficace del cliente per sviluppare le tue performances di vendita.

Gli argomenti trattati sono frutto della collaborazione con docenti delle Università americane MIT e Babson College di Boston.

I relatori: *Alberto Aleo*, *Alice Alessandri* Consulenti di marketing e vendite per aziende leader italiane operanti nei settori HORECA, Automotive, Metalmeccanica, Edilizia, IT.

Puoi selezionare alcuni incontri oppure partecipare a tutto il corso.

Quota di partecipazione:  
1 incontro € 120,00 - 2 incontri € 200,00  
3 incontri € 280,00 - 4 incontri € 350,00  
5 incontri € 410,00 - 6 incontri € 450,00

Per chi partecipa a tutto il corso riceverà una consulenza gratuita e personalizzata con uno dei docenti, su un tema specifico tra quelli trattati.

Venerdì 17 ottobre 2014 - 14.30/18.30

## Profilare i clienti e fare previsioni di vendita efficaci



Come redigere un budget per raggiungere gli obiettivi di fatturato prefissati. Strumenti di analisi dei mercati e del cliente. L'indagine di valore del cliente e il calcolo del suo potenziale tramite l'individuazione di Key Performance Indicator. La creazione di cluster e la differenziazione delle strategie di approccio in base alle caratteristiche del cliente.



## Recuperare i crediti preservando il rapporto con il cliente

Le migliori tecniche per non perdere soldi e clienti. L'uso corretto delle domande, i vari canali della comunicazione: il verbale e il non verbale. Come impostare una telefonata efficace. Ascolto attivo e problem solving. Fare impegnare il cliente e prendere accordi chiari.

Venerdì 7 novembre 2014 - 14.30/18.30

[www.cescot-rimini.com](http://www.cescot-rimini.com)

PER INFORMAZIONI E ISCRIZIONI: Valeria Falconi - 0541 441921 - [valeria@cescot-rimini.com](mailto:valeria@cescot-rimini.com)

