



## Efficace nella vendita... a tempo di record!

---

### AREA

Vendita

### TITOLO

Efficace nella vendita...  
a tempo di record!

### SOTTOTITOLO

Ascolta, osserva e chiudi la vendita

### TRE DOMANDE

Vorresti aumentare le tue vendite ma non sai come fare?

Sai adattare il tuo stile di vendita al cliente che hai di fronte?

Sai riconoscere i comportamenti che ti comunicano la volontà del cliente?

### IL LABORATORIO FORMATIVO TI PERMETTERÀ DI

Il cliente oggi è ostaggio di tante informazioni, e appare sempre più confuso nelle scelte d'acquisto

La paura di scegliere blocca il cliente e diventa una risorsa saperlo accompagnare alla chiusura

Comprendere le **dinamiche emotive** ti permette di sincronizzarti maggiormente con esse e gestirle al meglio, facendoti poi **raccogliere il frutto dei tuoi sforzi** in trattativa

### STRUMENTI CONCRETI CHE TI PORTERAI A CASA

Vademecum: elenco delle frasi personalizzate da utilizzare come leva emotiva su ogni tipo di cliente

Classificazione delle tipologie di clienti e relativi consigli utili per ogni tipo di vendita.

Sistema di vendita più veloce e mirato.

Video delle diverse tipologie di cliente e comunicazione efficace.

### LIVELLO SUCCESSIVO

Vuoi continuare a crescere professionalmente?

I livelli successivi per te sono i corsi:

Corso: **“Team di successo”**

Corso: **“Batti la concorrenza, Vinci i preventivi”**