



Superare le obiezioni del cliente

AREA

Sviluppo vendita

TITOLO

Superare le obiezioni del cliente

SOTTOTITOLO

Scopri le tue abilità

TRE DOMANDE

Ti rispondono “ci penso” e non sai che fare?

Conosci il vero valore dell'obiezione del tuo cliente?

Sai come accompagnare il cliente verso l'acquisto?

**IL LABORATORIO FORMATIVO TI
PERMETTERÀ DI**

Affinare le tue abilità relative alla trattativa.

L'obiezione, infatti, è l'ultimo ostacolo che separa il venditore prima della chiusura della vendita e vale come l'intera trattativa sviluppata fino a quel momento

Il corso dà strumenti adeguati a ridurre il valore dell'obiezione, agevolando la decisione del cliente

**STRUMENTI CONCRETI CHE TI
PORTERAI A CASA**

Vademecum: quali sono i più importanti segnali di interesse e i segnali per la chiusura

Guida alle tipologie di obiezioni e come superarle

Video: quali sono i segnali di chiusura e di interesse?
Riconoscerli e agire!

LIVELLO SUCCESSIVO

Vuoi continuare a crescere professionalmente?

I livelli successivi per te sono i corsi:

Corso tecnico: **“Team di successo”**