



**CORSI DI FORMAZIONE 2013**

***Tecniche di Vendita – La vendita relazionale***

*28 e 29 ottobre 2013*

**Obiettivi del Workshop:**

*Relazionarti in maniera adeguata con i clienti  
Vendere con successo e raggiungere tutti i tuoi obiettivi  
Aumentare vendite e utili della tua attività  
Superare i filtri dei centralini e parlare con chi decide  
Capire esattamente di cosa hanno bisogno i tuoi clienti*

**Programma del Workshop:**

Trasformare la crisi in "opportunità"  
Come fare la differenza oggi  
Le domande fondamentali per fare davvero la differenza  
Come utilizzare il telefono in modo professionale  
Come presentarsi ai nuovi contatti e riuscire ad avere un appuntamento  
Come superare i filtri del centralino  
Entrare in sintonia  
Catturare l'attenzione del cliente  
Presentare te e la tua azienda  
La dimensione emotiva della vendita  
Come fare un'ottima prima impressione  
Come prevenire le obiezioni  
Come superare le principali obiezioni  
Scoprire quali sono le vere obiezioni e quelle false

**DURATA E COSTI:**

Il workshop si svolgerà lunedì 28 e martedì 29 ottobre 2013 dalle ore 9,30 alle ore 17,30 a Bologna (la sede verrà comunicata in seguito)

Per i pagamenti pervenuti entro il 22/10/2013 il costo del workshop è di € 150 (incluso IVA)

Per i pagamenti pervenuti oltre 22/10/2013 il costo del workshop è di € 180 (incluso IVA)

Si rilascia attestato di partecipazione.

Per informazioni e adesioni: [info@studiocastello.it](mailto:info@studiocastello.it) – [info@psicologiadellavoro.org](mailto:info@psicologiadellavoro.org)  
Tel. 051 373751