

GIUSEPPE SALVATO

RELAZIONI & VENDITE



VENDITA E RELAZIONE COL CLIENTE

Risultati attesi:

- Clienti entusiasti del rapporto che instaurano con l'azienda.
- Clienti che vivono una bella esperienza entrando in contatto con l'azienda

Modalità:

- Formazione e training per imprenditori e addetti alla relazione con il cliente.
- Giochi di ruolo.

Quali sono gli aspetti da affrontare?

- Le motivazioni all'acquisto
- Simpatia, empatia, fiducia e fedeltà
- Le domande giuste e gli amplificatori d'impatto
- Quali sono gli atteggiamenti utili e quelli dannosi nella nuova vendita?
- La gestione delle obiezioni e gli errori più frequenti

