



COSEFI
Confindustria Firenze Formazione



IMPRESA
FORMAZIONE
TOSCANA



Industria Servizi Formazione Srl
a socio unico

La presentazione efficace del prezzo in trattativa



Vendite e marketing



COSEFI
Confindustria Firenze Formazione



IMPRESA
FORMAZIONE
TOSCANA



Industria Servizi Formazione Srl
a socio unico

La presentazione efficace del prezzo in trattativa

Date: 5 e 12 giugno 2023

In un mondo altamente competitivo, in cui i clienti sono sempre più informati e hanno poco tempo a disposizione, diventa essenziale per il commerciale sapere sostenere il proprio prezzo e difendere i propri margini in maniera efficace. In questo corso imparerai a presentare il prezzo in maniera efficace, resistere alle pressioni sul prezzo, creare valore per il cliente e gestire con efficacia la trattativa.

DESTINATARI

Titolari d'azienda, responsabili commerciali, export manager, responsabili vendite, venditori interni, agenti, key account

CONTENUTI

Dotare il venditore degli strumenti e delle tecniche per presentare il prezzo in maniera efficace; creare valore per il cliente in trattativa; gestire con efficacia la trattativa e saper resistere alle pressioni sul prezzo.

La vendita negoziale ©: cos'è e i suoi obiettivi

- Il metodo VCS ©
- Le componenti emotive e il prezzo
- L'ascolto attivo e i "pain points"
- Il processo di creazione del valore in trattativa
- I motivi di acquisto del cliente
- Le nozioni di prezzo e valore
- Come scrivere il prezzo
- La preparazione della trattativa
- La scheda trattativa: preparazione e obiettivi
- Come gestire sconti e concessioni
- Come vendere gli aumenti di prezzo
- Come e quando parlare del prezzo
- "Costa troppo": come gestire le obiezioni sul prezzo
- Casi concreti e simulazioni

DOCENTI



Alessandro Fumo: Sales strategist specializzato nel settore della formazione e sviluppo vendite, ha ricoperto i ruoli di agente, area manager e direttore commerciale. Ha esperienze e successi in aree che vanno dalla vendita di servizi alla vendita di beni durevoli e di largo consumo. Affianca le aziende nella definizione delle strategie di vendita più efficaci a seconda del canale e della tipologia di vendita.

METODOLOGIA DIDATTICA

Tutti gli argomenti del Corso sono affrontati attraverso una metodologia didattica pratica (case study esempi, confronto d'aula) e interattiva

SEDE DEI CORSI / MODALITÀ DI EROGAZIONE

Si specifica che il corso si svolgerà a distanza in modalità FAD sincrona tramite Microsoft Teams.

 DURATA	 DATE E ORARI	€ PREZZO ASSOCIATI	€ PREZZO NON ASSOCIATI
8 ORE	Lunedì 5 giugno – Orario 14.00-18.00 Lunedì 12 giugno – Orario 14.00-18.00	€ 280,00 + iva	€ 350,00 + iva

MODULO DI ADESIONE E CONFERMA CORSO

Per formalizzare l'iscrizione è necessario, almeno 6 giorni prima dell'inizio del corso, compilare la scheda d'iscrizione online tramite il sito www.cosefi.it che ha valore di impegno alla partecipazione al corso. L'avvio dei corsi sarà confermato via E-mail a raggiungimento del numero minimo di partecipanti previsti. In caso di annullamento o di slittamento della data di avvio, comunicheremo tempestivamente le variazioni.

TEMPI DI RINUNCIA

L'eventuale rinuncia dovrà essere comunicata almeno 3 giorni prima dell'inizio del corso via e-mail. In tal caso COSEFI rimborserà l'intera quota di partecipazione, salvo indicazione da parte dell'impresa di voler trasferire l'iscrizione ad un altro corso o ad un'edizione successiva dello stesso, se prevista. (Si ricorda che è sempre possibile sostituire la persona iscritta). Nel caso in cui, invece, tale rinuncia pervenga oltre il termine sopraindicato, COSEFI fatturerà il 30% dell'intera quota di partecipazione. Infine, l'assenza del partecipante alle giornate formative successive all'inizio del corso non dà diritto al rimborso né parziale né totale della quota di partecipazione prevista.



COSEFI
Confindustria Firenze Formazione



IMPRESA
FORMAZIONE
TOSCANA



Industria Servizi Formazione Srl
a socio unico

FINANZIAMENTI:

I corsi sono finanziabili attraverso l'utilizzo del conto formazione di Fondimpresa e/o Fondirigenti. Affidati a Cosefi per essere supportato nella richiesta di finanziamento al Fondo Interprofessionale. Per informazioni sull'utilizzo del conto formazione aziendale è possibile scrivere a viviana.bugatti@confindustriafirenze.it

MODALITA' DI PAGAMENTO E FATTURAZIONE:

Il versamento della quota di partecipazione dovrà essere anticipato e avvenire tramite bonifico bancario **INTESA SAN PAOLO AG. 6 - IBAN IT86B0306902904100000000770** a seguito della conferma (tramite e-mail) dell'avvio del corso. La frequenza al corso sarà possibile solo dando evidenza dell'avvenuto pagamento. La fattura sarà emessa dopo l'avvio del corso (salvo richieste particolari da concordare con Cosefi).

ALTRE INFO

- Ad ogni partecipante sarà rilasciato un **ATTESTATO** di partecipazione
- Il percorso formativo può essere realizzato in forma "residenziale"
- Il corso si realizza con un minimo di 6 partecipanti

PER INFORMAZIONI:

Dott.ssa Viviana Bugatti

Tel. 055/2707234 - Cell. +39 334 6610863 – E-mail: viviana.bugatti@confindustriafirenze.it

Sel Interessato all'argomento? Vorresti realizzare un training customizzato nella tua azienda?

Contattaci per una consulenza gratuita.

Analizziamo le tue esigenze e in funzione dei tuoi obiettivi, progettiamo insieme un percorso personalizzato, efficace e innovativo.