

Dal colloquio alla vendita

**Costo**

A pagamento

Durata

4 ore

Sede

Online

Destinatari

Imprese, Persone

Tipologie

Per occupati

Termine iscrizioni

14/10/2026

Data inizio

20/10/2026

Data fine

20/10/2026



Obiettivi

- Migliorare la qualità del colloquio con il cliente
- Imparare a riconoscere bisogni, aspettative e motivazioni attraverso l'ascolto e le domande
- Comunicare il valore del proprio servizio in modo chiaro e naturale
- Gestire con maggiore sicurezza le obiezioni, esitazioni e la fase conclusiva della vendita

Al termine del percorso i partecipanti avranno una traccia più chiara per gestire il colloquio con il cliente, dalla prima fase di ascolto fino alla proposta, mantenendo una comunicazione professionale, autentica e orientata alla relazione.

Destinatari

Il corso si rivolge a dipendenti, professionisti, imprenditori che necessitano di comprendere tecniche indispensabili per l'approccio al cliente.

Contenuti del corso

- Il primo contatto e la costruzione della fiducia
- Ascoltare prima di proporre: il ruolo delle domande
- Bisogno espresso e bisogno reale del cliente
- Comunicazione verbale e non verbale durante il colloquio
- Come presentare il proprio servizio senza trasformare il colloquio in un elenco di caratteristiche
- Valore, prezzo e percezione del servizio
- Le obiezioni più frequenti e come affrontarle
- La chiusura: accompagnare il cliente verso una decisione senza forzare
- Esempi, simulazioni e confronto su situazioni reali

Attestato

Attestato di partecipazione

Calendario

Il corso si terrà martedì 20 ottobre dalle 14:00 alle 18:00

Sede del corso

Online

Referente

Silvia Sturloni | Email: sturloni@cnafoer.it | Telefono: 3283514592

Docente

Laura Bosi

Consulente d'immagine e tecniche di vendita