

Superare le obiezioni per condurre il cliente all'acquisto

**Costo**

Apagamento

Durata

7 ore

Sede

Online

Settori

Marketing e commerciale

Destinatari

Imprese

Tipologie

Per occupati

Termine iscrizioni

16/09/2026

Data inizio

23/09/2026

Data fine

30/09/2026



Obiettivi

I partecipanti impareranno a:

- Individuare e smantellare riserve, rilievi e critiche
- Distinguere le obiezioni reali da quelle pretestuose
- Creare le argomentazioni persuasive per rimuovere i blocchi
- Superare agevolmente anche le obiezioni più insidiose, come “Costa troppo” “Ci penso” “Non mi interessa” “Sono a posto così” “Non ho tempo”
- Condurre il cliente al “Sì”

Destinatari

Ogni profilo commerciale aziendale che - a vario titolo - vuole rimuovere ogni eccezione concreta o fittizia, avanzata sia da clienti acquisiti sia da clienti potenziali.

Contenuti del corso

- Cosa conduce all'obiezione
- La creazione delle argomentazioni dissuasive
- Obiezioni reali e pretestuose
- Il giusto atteggiamento da osservare
- Le obiezioni sul prodotto/servizio
- Le obiezioni sull'azienda
- Le obiezioni sulla persona
- L'obiezione sul prezzo di vendita

Quota di partecipazione

A pagamento.

Calendario

- 23 settembre mattina dalle 9 alle 12.30
- 30 settembre mattina dalle 9 alle 12.30

Sede del corso

Online

Referente

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

Docente

Stefano Donati

Consulente esperto in ambito commerciale, trattativa commerciale, gestione dei conflitti e delle relazioni in ambito lavorativo.