ACIMAC
Associazione Costruttori Italiani
Macchine Attrezzature per Ceramica

Circolare - 12/04/2021

Intervista negoziale e tecniche di comunicazione: Vendere nel settore dei Beni Strumentali

Si è avviato con successo lo scorso venerdì il percorso TECHNICAL SALES IN ACTION, l'innovativo percorso nato per fornire strategie utili a fronteggiare le complessità specifiche della vendita di Beni Strumentali.

Si è avviato con successo lo scorso venerdì il percorso TECHNICAL SALES IN ACTION, l'innovativo percorso nato per fornire **strategie utili a fronteggiare le complessità specifiche della vendita di Beni Strumentali.**

Nel secondo modulo del percorso, Analisi dei bisogni per catturare l'attenzione e tecniche di comunicazione *(30 aprile 7 maggio 9-13, 14 maggio 9-13/14-18 Online),* si parlerà dell'importanza dell'**ascolto empatico** per raccogliere i **bisogni inespressi** del cliente, catturare l'attenzione attraverso strategie di comunicazione e immedesimazione, costruire un **clima di fiducia** favorevole alla preparazione della negoziazione.

Le tematiche verranno affrontate da Pietro Bazzoni (relatore principale) e Virginio Losi (co-docente ed esperto di settore, ***direttore commerciale con esperienza ventennale nel settore dei Beni Strumentali).***

Ricordiamo inoltre l'ultimo appuntamento del percorso:

La negoziazione di Beni Strumentali (*21 e 28 maggio 9-13, 7 giugno 9-13/14-18 Online)*
Obiettivi: Trasmettere il **valore** di un impianto distogliendo l'attenzione dal prezzo, gestire una **trattativa di lunga durata** mantenendo un alto grado di engagement, gestire abilmente trattative con **gruppi d'acquisto**, identificando il decisore, comprendere l'importanza del rapporto nella fase **post-vendita**.

SI INFORMA CHE TRATTANDOSI DI UNA FORMAZIONE SVOLTA IN VIDEO-CONFERENZA, AL FINE DI GARANTIRE LA MASSIMA INTERAZIONE, EFFICACIA E QUALITA' DIDATTICA, **I POSTI DISPONIBILI SONO LIMITATI**.

Tutti i corsi verranno svolti online, con modalità altamente interattiva, utilizzando la piattaforma Zoom.

Per informazioni su modalità di svolgimento, modalità di iscrizione, scontistiche per più partecipanti dettagli**,** **cliccare sul titolo** o visionare il nostro sito SBS.