Pipeline

Pipeline is a Leading Learning Partners Association Member

SSCOM03 - LA GESTIONE EFFICACE DELLE OBIEZIONI

CORSO CON DOCENTE

Durata	Prezzo	Orari	Calendario
1 giorno	390,00€ + IVA	9:00-13:00 | 14:00-17:00	

La gestione efficace delle obiezioni del cliente è una questione di abilità e sicurezza. Il professionista è preparato alle obiezioni ed intravede in esse l'opportunità di fornire al cliente ulteriori informazioni, nelle vendite, anche se abbiamo agito al nostro meglio, il cliente potrà ancora dire il fatidico (temuto) "NO" o fare un'obiezione alla vendita. Gestire efficacemente un'obiezione del cliente o del futuro cliente è una delle parti più impegnative del lavoro. Il professionista semplicemente accetta le obiezioni e procede senza mettere a repentaglio la vendita.

Hai superato la tua formazione alle vendite! Hai una grande opportunità nelle vendite! E usi tutte le strategie del venditore! Tuttavia, la gestione delle obiezioni sta diventando difficile e scoraggiante. Quindi, se non sei sicuro di come gestire le obiezioni di vendita e portare a casa un ordine, allora questo corso è per te!

VENDITA è il concetto più sorprendente dell'umanità. È fondamentalmente lo scambio di beni o servizi per un valore. Dal mercato tradizionale alle vendite porta a porta, dalle vendite telefoniche, dalla vendita online alla vendita al dettaglio le obiezioni sono affrontate a tutti i livelli. Tuttavia, prima di capire come affrontare le obiezioni di vendita, capiamo cos'è l'obiezione e come ostacola una vendita.

Le obiezioni sono espressioni e punti di vista effettuati dal cliente, dal potenziale cliente o dal buyer. Le obiezioni sono un qualche tipo di ostacoli o barriere tra l'offerta di vendita e le esigenze del cliente. A volte, un cliente o un potenziale cliente può essere completamente estraniato dal prodotto o dal servizio che si sta offrendo. Tuttavia, in alcuni casi, gli acquirenti hanno mostrato interesse ma si sono lamentati del prezzo, della qualità, della durata e così via.

Superare le obiezioni può essere difficile! Ma, quando un cliente indica che non è pronto per l'acquisto, non bisogna scoraggiarsi. L'idea è quella di creare un bisogno nell'acquirente per il prodotto o il servizio che stai offrendo. Ma la gestione delle obiezioni è così semplice?
Superare le obiezioni di vendita non è così complicato se si comprende il proprio cliente. Allo stesso modo, ci sono diversi strumenti creativi per gestire le obiezioni che facilitano ulteriormente il processo di gestione del processo di vendita. Tuttavia, tramite questo corso, con pazienza e allenamento si possono gestire facilmente le obiezioni.

Tipologie di obiezioni:

- prezzo;

- decisionali;
- tempistica;
- riconoscimento del marchio;
- mercati monopolistici;
- domanda e offerta;
- processo di vendita;
- relativi ad un potenziale ROI.

Contenuti del corso

Introduzione
Cosa è un'obiezione
Come può essere evitata una obiezione
Gestire efficacemente le obiezioni
Alcune obiezioni classiche
Tipologia di obiezioni

Partecipanti

Il corso è rivolto a tutti coloro che affrontano situazioni di vendita, negoziazione o condivisione delle proprie idee.

Prerequisiti

Per poter partecipare al corso **La gestione efficace delle obiezioni** non sono richiesti prerequisiti particolari.

Obiettivi

Al termine del corso i partecipanti saranno in grado di:

- saper limitare, prevenire e/o evitare le obiezioni in prima battuta;
- costruire buone capacità di comunicazione;
- apprendere specifiche tecniche di comunicazione;
- come individuare una obiezione "reale" da una "falsa";
- apprendere il corretto metodo di gestione delle obiezioni ed essere in grado di gestire con competenza una obiezione "reale".

Per chi fosse interessato a corsi specifici per potenziare le attitudini personali e diventare persone o venditori di successo, si consigliano i nostri corsi sulle Soft Skills.

Lingua

Lingua utilizzata nel corso/dal docente: Italiano

Materiali e Bonus

Il corso **La gestione efficace delle obiezioni** include:

- un **attestato di frequenza** inviato via e-mail una settimana dopo il termine del corso.

Hai bisogno di chiarimenti o ulteriori informazioni?
Vuoi organizzare un corso personalizzato?
Chiamaci: 02/6074791 Scrivici: formazione@pipeline.it