



OTTANTAVENTI
FORMAZIONE

Tecniche di Vendita

Metodo Assi



IMPUGNA UN METODO!

- A.** Presentazione del Corso Tecniche di Vendita - Metodo Assi
- B.** I vantaggi per i partecipanti
- C1.** Programma
- C2.** Programma
- C3.** Programma
- D.** Si rivolge a
- E.** Il Libro: Come Diventare un Asso della Vendita
- F.** Il nostro motto
- G.** I motivi per sceglierci



Nuova **ENERGIA** per le **VENDITE!**

Un **CORSO POTENTE** per formare e allenare le abilità dei tuoi **VENDITORI**, indispensabili per farli diventare **VENDITORI ASSI!**

SI BASA SU QUESTI DUE PRINCIPI:

1. Il cliente **NON ACQUISTA** da un **VENDITORE** che non gli piace!
2. MAI presentare **VANTAGGI AL BUIO**.

I **VENDITORI** che usano il **METODO ASSI OTTANTAVENTI** battono la concorrenza per l'efficacia del loro stile di **COMUNICAZIONE** e **PERSUASIONE**.

Ed è per questo che possiamo definirli: **GLI ASSI DELLA VENDITA**.

>> *PUOI LEGGERE I [FEEDBACK DEL CORSO](#)*

- **UNICO PER PRATICITÀ E CONCRETEZZA**

Due giorni intensi sulle **TECNICHE** e sul **METODO ASSI** con continue **ESERCITAZIONI** e **SIMULAZIONI**.

- **COMPLETO**

Non solo dota i partecipanti delle **CONOSCENZE** e delle **TECNICHE** per far fronte con successo a **OGNI FASE** della trattativa di vendita, ma fornisce loro anche il **POTENTE METODO ASSI**.

- **TESTATO**

La sua validità è stata **TESTATA** centinaia di volte in **PROGETTI OPERATIVI** con misurazione dei risultati.

- **IL LIBRO DI VENDITA**

I partecipanti ricevono una copia del bestseller [Come diventare un Asso della Vendita](#) scritto da Vittorio Galgano.

- **I FORMATORI OTTANTAVENTI** di questo Corso hanno tutti una grande esperienza di **VENDITA**.

- **GLI STILI DI VENDITA**

Stili di vendita improduttivi.

Lo stile di vendita efficace.

- **L'ASCOLTO E IL LINGUAGGIO DI VENDITA**

Come ascoltare per capire i clienti.

Le fasi di un ascolto attento e intelligente.

I messaggi nascosti del cliente, come individuarli e reagire correttamente.

Il linguaggio di vendita e gli errori psicologici da evitare per prendere più appuntamenti.

- **IL LINGUAGGIO DEL CORPO**

Come creare subito relazione con il cliente basata su fiducia e cordialità.

Come interpretare il linguaggio del corpo del cliente.

- **COME ARGOMENTARE**

Le motivazioni di acquisto.

Il metodo caratteristiche/vantaggi.

- **LA GESTIONE DELLE OBIEZIONI**

Il corretto atteggiamento di fronte alle obiezioni.

Potenti tecniche di gestione delle obiezioni.

Come girare le obiezioni a nostro favore.

- **TECNICHE DI CONCLUSIONE**

I segnali verbali e non verbali tramite i quali il cliente tradisce il suo interesse all'acquisto.

Come concludere positivamente la vendita.

- **LA TRATTATIVA DI VENDITA CON IL METODO ASSI**

I partecipanti, mediante contestualizzazioni e role-playing apprendono e mettono immediatamente in pratica tecniche e comportamenti che:

nella FASE A - ACQUISIRE INFORMAZIONI

permettono di conoscere in modo più approfondito il contesto in cui opera il cliente, facendo apprezzare un reale e sincero interesse nei suoi confronti.

nella FASE SS - SUSCITARE/SVILUPPARE IL DESIDERIO DI ACQUISTO

hanno l'obiettivo di rilevare (e far rilevare al cliente) le difficoltà e le insoddisfazioni per la situazione attuale e tramutarle in chiare e sentite motivazioni di acquisto.

nella FASE I - INDURRE IL CLIENTE ALL'ACQUISTO

fanno percepire al cliente l'importanza di soddisfare le motivazioni di acquisto emerse; permettono di soddisfare le esigenze dei clienti grazie alle prestazioni dei prodotti/servizi, facendoli arrivare in modo semplice e naturale alla decisione di acquisto.

Il Corso **Tecniche di Vendita - Metodo Assi** si rivolge a:

- Venditori
- Area Manager
- Capi area
- Responsabili dei venditori
- Specialisti di prodotto
- Responsabili degli specialisti di prodotto



I partecipanti al Corso ricevono il libro
Come Diventare un Asso della Vendita

*L'arte di conquistare nuovi clienti e
mantenerli fedeli per sempre*

di *Vittorio Galgano*, Edito, con GRANDE
SUCCESSO, da FrancoAngeli.

Il nostro MOTTO è

"CHI SI ANNOIA NON ASCOLTA E NON IMPARA".

Per questo:

- la **PASSIONE** per la nostra missione;
- la **PERSONALIZZAZIONE** degli interventi alla realtà lavorativa dei partecipanti;
- la **PROFESSIONALITÀ** dei nostri relatori;
- il **COINVOLGIMENTO** tramite “fattori d’interesse” messi a punto per suscitare l’ascolto attivo e la massima partecipazione nella dinamica formativa;

RENDONO AVVINCENTE, DIVERTENTE ED EFFICACE LA PARTECIPAZIONE AI NOSTRI CORSI.

- Il nostro **obiettivo** è formare le competenze che consentono alle persone e alle aziende di **raggiungere i risultati prefissati**.
- La nostra esperienza è al servizio dei nostri Clienti per definire le capacità, le conoscenze e i comportamenti da sviluppare in relazione alla **strategia perseguita**.
- L'attività di sviluppo e di ricerca interna ci consente di offrire formazione che **soddisfa** le esigenze più avanzate.
- Componiamo **capacità progettuale**, contenuti potenti, metodi didattici avvincenti in soluzioni formative personalizzate ed efficaci.
- Accresciamo costantemente le nostre conoscenze sui meccanismi mentali ed emotivi che **favoriscono l'apprendimento** degli adulti e lo sviluppo delle loro potenzialità.
- Capacità d'intervento con diverse modalità didattiche.
- Abbiamo **esperienza internazionale** e svolgiamo Corsi nelle principali lingue europee.
- Il nostro sito **www.ottantaventi.it** è aggiornato regolarmente con gli approfondimenti dei nostri esperti e gli articoli che la stampa ci dedica.