

TECNICHE DI VENDITA - Metodo ASSI

80/20

Corso di 2 giornate

- A.** Presentazione del Corso Tecniche di Vendita - Metodo Assi
- B.** I vantaggi per i partecipanti
- C.** Il programma
- D.** Si rivolge a
- E.** Il Libro: Come Diventare un Asso della Vendita
- F.** Il formatore Massimo Brizzi
- G.** Videoconferenza: Sede / Durata / Data / Orario / Quota
- H.** Training Experience Ottantaventi
- I.** Perché sceglierci
- L.** Per partecipare

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

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

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.

- **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



E' possibile acquistare 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.



Sono Massimo Brizzi, senior partner di Ottantaventi Formazione.

Da più di 20 anni collaboro con le aziende alla realizzazione di progetti formativi che prevedono la misurazione dei risultati.

Quando lavoro su un progetto, concretizzo cinque punti molto importanti della nostra filosofia ispiratrice:

1. portare risultati misurabili;
2. allenare già in aula i partecipanti ad utilizzare i comportamenti che gli permetteranno di migliorare i risultati;
3. rafforzare la loro sicurezza e motivazione;
4. farli divertire, perché chi si annoia non impara;
5. migliorare continuamente.

Per consultare i giornali che hanno scritto su di me o sulla mia attività, c'è la sezione [Articoli](#) del sito.



Zoom è semplice e veloce da scaricare.

Per partecipare è sufficiente avere un computer con la webcam o un tablet o uno smartphone.

Sede: *Videoconferenza - Zoom*

Durata: *2 giornate*

Data: *10-11 novembre 2021*

Orario: *9.30/13.00 - 14.00/17.30*

Quota: *€ 900,00 + Iva (22%)*

Quota per iscritti alla [Newsletter Ottantaventi](#):

€ 630,00 + iva (22%)

La QUOTA comprende:

- l'attestato di partecipazione
- il materiale didattico

Il nostro MOTTO è "**CHI SI ANNOIA NON ASCOLTA E NON IMPARA**".

Per questo rendiamo **AVVINCENTE, DIVERTENTE ED EFFICACE** la partecipazione alla nostra Formazione sia in aula che in videoconferenza con:

- la **PASSIONE** per la nostra missione;
- la **PROFESSIONALITÀ** dei nostri relatori;
- il **COINVOLGIMENTO** dei partecipanti;
- la **GAMIFICATION**, ovvero l'applicazione di dinamiche proprie del gioco alla formazione.



Lavoriamo con passione per offrire **FORMAZIONE INNOVATIVA** che migliori i risultati del **MANAGEMENT**, delle **VENDITE**, del **RETAIL** e della **CUSTOMER EXPERIENCE**.

Siamo convinti che chi insegna debba anche saper fare. Quindi siamo i primi sperimentatori delle nostre metodologie che aggiorniamo costantemente.

Crediamo che la formazione debba produrre **RISULTATI**. Per questo le nostre tecniche sono pratiche, concrete e immediatamente **APPLICABILI**.

Amiamo il **DINAMISMO**. Nelle nostre aule i partecipanti si allenano da subito in situazioni reali e relative alla loro attività. Apprendono più velocemente perché, una volta tornati al lavoro, risparmiano il tempo della traduzione in operativo di principi generali.

Ci entusiasma lavorare su progetti che prevedono la misurazione dei **RISULTATI**, sui quali abbiamo notevole esperienza.

Partecipare alla Formazione **Ottantaventi** significa essere certi di apprendere metodi **TESTATI** ed **EFFICACI**.



PRENOTA. È FACILE!

- Hai il filo diretto con la Segreteria Corsi:
chiama o invia un WhatsApp  al **351 9496284**.
- Prenota in qualsiasi momento: utilizza il **FORM**

Buon Corso!

>> Consulta [i termini e le condizioni](#) per la partecipazione.