

## **Primo Contatto, Vendita e Negoziazione**

Questo corso della durata di 2 giorni offre una preparazione di base al fine di garantire un'ottima prima impressione, una negoziazione vincente nonché una favorevole finalizzazione delle vendite.

Esso fornisce suggerimenti, conoscenze, strumenti, tecniche ed esperienza in un ambiente assolutamente neutro.

Il corso mette a disposizione suggerimenti, conoscenze, strumenti, tecniche, nonché esperienza in un ambiente neutro e sano. Facciamo ricorso ad una minima piattaforma teorica e diamo ampio spazio alla pratica, con feedback attivi, discussioni ed esercizi.

### **Metodi**

Noi ricorriamo ad una minima piattaforma teorica e ad un vasto utilizzo della pratica, con feedback attivi, discussioni ed esercizi.

### **Benefici**

Questo corso è ideale per tutti coloro che hanno contatti con clienti e fornitori, oppure che desiderano semplicemente migliorare le proprie interazioni con gli altri sia professionalmente che personalmente.

### **Obiettivi del Corso**

- Primo Contatto:
  - I 7 Fondamenti del Primo Contatto
  - Superare una Prima Cattiva Impressioni
  - Le 4 Competenze Sociali
  - Il Marchio chiamato TU
  
- Vendita come Processo
  - Inizio
  - Pianificazione
  - Esecuzione
  - Controllo
  - Chiusura
  
- Negoziazione:
  - Le 6 Fasi verso il Successo
  - 4 Domande
  - I 6 Principi