



AF2 – LA COMUNICAZIONE CON IL CLIENTE - 72 ore

CONTENUTI MODULO FORMATIVO

- Caratteristiche del venditore
- Uno strumento: l'analisi transazionale.
- Gli appuntamenti per telefono
- Le fasi della vendita
- Lo studio del cliente
- L'argomentazione, le obiezioni, la conclusione della vendita
- La consegna dei preventivi
- Vendita del prodotto e pagamento

DESCRIZIONE DEL PROFILO

L'addetto alle vendite si occupa della vendita dei prodotti.

Presenta agli acquirenti i prodotti che corrispondono ai loro desideri e alle loro possibilità finanziarie, rilevandone qualità e vantaggi, consiglia, tratta e precisa le condizioni di vendita, si occupa dei preventivi, della stipulazione del contratto e controlla la consegna del prodotto.

Concorre a realizzare gli obiettivi di vendita, presentando il prodotto, gestendo la trattativa e definendo l'ordine.

COMPETENZE

Vendere i prodotti alla clientela.

Sedi di svolgimento:

TRADATE, GALLARATE, LUINO, VARESE