



Comunicare gli aumenti di prezzo e gestire le obiezioni del cliente

Corso on line per capire come salvare la relazione con il cliente e
il fatturato senza perdere margini preziosi

SECONDA EDIZIONE

Il corso è fruibile in modalità live streaming

Comodamente seduto al tuo Pc, potrai partecipare alla diretta on line e interagire con il docente, come se fossi in aula

DOVE E QUANDO

CORSO ON LINE

Data: 26 gennaio 2023

Ore: 9-13

DURATA

4 ore

PRESENTAZIONE DEL CORSO

Materie prime ed energia costano oggi molto di più e ciò comporta la revisione di prezzi e condizioni commerciali.

L'aumento rischia però di compromettere la relazione con il cliente, a volte frutto del lavoro di anni.

In questo workshop pratico, ci occupiamo non tanto del come decidere gli aumenti (su quali prodotti e per quali clienti), argomento spesso al di fuori della sfera di autonomia del venditore, ma di come comunicare al cliente la notizia dell'aumento e gestire al meglio la trattativa e le inevitabili obiezioni, così da salvare la relazione e il fatturato senza perdere margini preziosi.

DOMANDE

- **Come mi preparo alla conversazione con il cliente?**
- **Quali sono le migliori modalità per affrontare questo spinoso argomento?**
- **Quali sono i possibili errori di trattativa da evitare?**
- **Come posso aumentare le probabilità che il cliente accetti l'aumento?**
- **Come prevenire il rischio di perdere l'ordine o il cliente?**

DESTINATARI

Venditori e responsabili commerciali.

CONTENUTI

- Premessa: tecniche di gestione delle obiezioni
- Gestire l'obiezione sull'AUMENTO di prezzo
- Cenni su intelligenze emotiva: paura del rifiuto e timore del conflitto
- Voce e body language
- Preparare l'incontro
- Aumenti negoziabili / non negoziabili
- I 4 errori da evitare nella conduzione dell'incontro
- Le parole da usare per inquadrare e portare a bordo
- Simulazione e role play



LA DOCENTE

Cristina Mariani

Laureata in economia e commercio, giornalista, scrittrice, docente in marketing e vendite.

in