



**Trasformazione dell'Obiezione
in Opportunità Durante
una Vendita Telefonica**

Trasformazione dell'Obiezione in Opportunità Durante una Vendita Telefonica



DURATA: 22 minuti

MODALITÀ: e-learning

DESTINATARI

Persone che desiderano acquisire una conoscenza preliminare delle tecniche di vendita di base e chiunque voglia sviluppare o perfezionare le proprie competenze di vendita.

TEST INTERMEDI

All'interno di ogni modulo vi sono dei momenti di autovalutazione non vincolati che consentono all'utente di interagire con l'animazione verificando l'apprendimento dei concetti presentati.

SUPERAMENTO

Il corso viene considerato concluso una volta fruiti tutti i contenuti.

OBIETTIVI

In un ambiente di vendita in cui i clienti sono ben informati, estremamente connessi e tecnicamente competenti, i professionisti delle vendite devono essere preparati a trattare con acquirenti esperti e a gestire tutte le problematiche che pongono. Per fronteggiare le sfide di questa nuova generazione di clienti, è necessario accogliere domande, obiezioni e resistenze, considerandole come opportunità e acquisire le competenze necessarie per sfruttarle al meglio. Questo corso è stato ideato per prepararti alle obiezioni che possono capitare durante le interazioni di vendita e all'uso di tecniche adeguate per gestire domande, obiezioni e resistenza.

PROGRAMMA

Al termine della lezione sarai in grado di:

- capire come rispondere alle ragioni psicologiche alla base della resistenza di un cliente
- distinguere tra domande, obiezioni e resistenza
- identificare i suggerimenti per rispondere alle obiezioni con empatia e comprensione
- identificare metodi di ascolto efficace e di interrogazione per gestire le obiezioni dei clienti
- identificare le strategie per gestire le obiezioni basate sul prezzo
- identificare le tecniche per portare avanti il processo di vendita nonostante le obiezioni