



Corso base per consulenti di vendita

Milano, 10/11 febbraio 2018

Il corso analizza ed affronta, se pur nelle tematiche fondamentali, la figura della consulente a 360 gradi; figura che sta subendo una fortissima diffusione e la cui importanza è sempre più riconosciuta e sempre più utilizzata per migliorare i fatturati aziendali. In particolare verranno affrontate le caratteristiche e le mansioni che fanno della consulente una professionista con un'attenzione più focalizzata sulla prima fase del contatto tra cliente e consulente, quella in cui il cliente chiede informazioni sul centro, per trasformarlo da un semplice momento informativo ad un momento altamente professionale ed efficace. Il corso si rivolge sia a tutte le figure che svolgono questa mansione all'interno dei centri (le consulenti) sia a chi le gestisce (responsabili commerciali, titolari, manager sportivi).

Struttura del corso: 2 giornate per un fine settimana.

Orari: dalle ore 10.00 alle 13.00 e dalle ore 14.00 alle 17.00.

Docenti: consulenti aziendali ed esperti in comunicazione.

Programma:

- La trattativa di vendita.
- Le qualità fondamentali della consulente.
- Elementi di professionalizzazione della figura della consulente.
- Analisi di tutte le fasi della trattativa dal primo contatto alla chiusura del contratto.
- Approfondimento di tutte le tecniche di comunicazione utili ad enfatizzare e trasferire il concetto di qualità del servizio.
- Gestione delle obiezioni che portano il potenziale cliente a non iscriversi.
- Come diventare più incisivi nell'arte della persuasione.
- Esercitazioni pratiche con simulazioni e giochi di ruolo.

Quote di partecipazione: la quota di partecipazione al corso è di € 200,00+IVA 22% per le iscrizioni effettuate entro il 26 gennaio, dopo i termini previsti la quota sarà di € 235,00+IVA 22%.

Considerando la limitazione dei posti disponibili verrà data la priorità in funzione dell'ordine d'arrivo delle iscrizioni.

La quota comprende: accesso alle lezioni, materiale didattico, materiale di consumo, kit congressuale ed attestato di partecipazione.

Sconti: agli studenti di Scienze Motorie ed ai soci [Fit One Club](#) è riconosciuta una riduzione del 10%.