

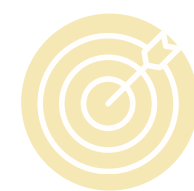
Master Class Tecniche di Vendita

ALTA FORMAZIONE (ITALIANO + INGLESE / TEDESCO)
GESTIRE UNA TRATTATIVA IN AMBITO INTERNAZIONALE

L'innovativo corso di Tecniche di Vendita di **Inlingua Padova** e **Inlingua Treviso** fornisce gli strumenti indispensabili per **analizzare i reali bisogni del cliente, eccellere nell'aspetto relazionale, anticipare le obiezioni e chiudere con successo la vendita. Lezioni tecnico-manageriali in italiano** alternate a **lezioni tecnico-linguistiche tenute da un docente madrelingua inglese o tedesco.**



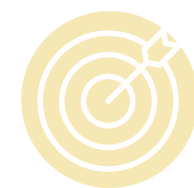
Implementare un processo di vendita strutturato che consenta di **massimizzare i risultati**



Comprendere l'importanza degli obiettivi di vendita



Identificare le opportunità per **attrarre nuovi clienti**



Migliorare le competenze linguistiche nello specifico ambito della vendita

Master Class Tecniche di Vendita

GESTIRE UNA TRATTATIVA IN AMBITO INTERNAZIONALE (ITALIANO + INGLESE / TEDESCO)

WHAT - 10 ore di docenza tecnico manageriale alternate a 10 ore specifiche in lingua inglese o tedesca.

WHEN - gli appuntamenti possono essere definiti in base alle **esigenze specifiche dell'azienda**.

WHO - la Master Class è rivolta ai consulenti e agli addetti alle vendite, ai Commerciali, ai Sales Manager e a chiunque in azienda debba confrontarsi con trattative commerciali, per migliorare le performance di chiusura e trasmettere al cliente maggiore professionalità.

WHERE - il corso può essere tenuto presso la **sede aziendale** o in **aula virtuale**.

WHY

- Ottenere dimestichezza con diversi stili comunicativi e approcci di vendita
- Saper preparare il primo contatto con il cliente
- Apprendere la psicologia della vendita
- Superare le obiezioni e aumentare le vendite
- Identificare i bisogni del cliente
- Proporre soluzioni adatte e chiudere le vendite