



CORSO **COMUNICARE PER VENDERE**

SCOPO: migliorare la propria abilità comunicativa nell'approccio col cliente e nella gestione delle trattative

FINALITÀ: formare professionisti della vendita, in grado di valorizzare la propria offerta e di massimizzare i risultati

DESTINATARI: agenti, addetti e responsabili vendite, imprenditori, personale commerciale

ARGOMENTI E CONTENUTI:

MARKETING: ISTRUZIONI PER L'USO

- *La gestione del marketing oggi*
- *Promuovere un prodotto*
- *La competizione*
- *Gestione del portfolio clienti*

COSTRUIAMO UNA RELAZIONE

- *Tecniche di vendita*
- *Come creare un "feeling"*
- *Gestione di interlocutori difficili*
- *Come/Cosa imparare da un insuccesso*

DAL DIRE AL FARE...

- *Esercitazioni, simulazione di casi, lavori di gruppo*

Avvio

7 giugno 2017

Calendario

7-8-9 giugno 2017

Durata

14 ore di aula + 4 ore di esercitazioni, simulazioni e lavori di gruppo

Costo

€ 640,00+IVA

Sede

CO.ME.S.

Via Ciccarello, 77

Reggio Calabria

Per informazioni:

Consorzio CO.ME.S.

c/o Centro Servizi l'Acquario

Via Ciccarello, 77

89132 Reggio Calabria

tel. 0965/57216

consorziocomes@gmail.com - www.comesitalia.net