

LA VENDITA DEL SERVIZIO DI PULIZIA



A chi si rivolge

Il corso è rivolto a Responsabili Commerciali e Titolari di Imprese di Pulizia.

Obiettivi

Il corso, estremamente pratico, ha l'obiettivo di fornire ai partecipanti uno schema operativo vincente e tecniche di comunicazione efficaci che permettano di condurre a buon fine le trattative di vendita dei propri servizi di pulizia.

Descrizione

Il corso ripercorre gli elementi chiave della trattativa commerciale, dalla fase iniziale di approccio a quella conclusiva di stipula degli accordi contrattuali. Vengono anche approfondite le tematiche relative ai diversi stili comunicativi ed alle tecniche di comunicazione persuasiva. Infine, il corso presta grande attenzione anche alla fase del post-vendita, momento cruciale per stabilire rapporti saldi e duraturi tra l'impresa ed i propri clienti.

Argomenti

- La vendita dei servizi
- Il venditore del servizio di pulizia
- Lo schema della trattativa: dalla fase di approccio alla chiusura del contratto
- I tre tipi di comunicazione
- I segreti della comunicazione persuasiva

COMO	ROMA
12/09/2019	21/11/2019