

MARTEDÌ 21 GIUGNO (ORE 9-13)
E MARTEDÌ 28 GIUGNO (ORE 14-18)

VENDERE NEL MONDO DELLA COSMESI I SEGRETI PER AVERE SUCCESSO



Mentire, raggirare, creare aspettative irrealizzabili, spingere all'azione per esclusivo tornaconto personale... Non è forse questo ciò che spesso si pensa dei venditori? Tuttavia, se si vuole veramente comprendere il mondo delle vendite, occorre andare oltre gli stereotipi. Chi vende è un professionista consapevole che il mondo gira intorno alle vendite. Ogni azienda ha bisogno di segretarie, di impiegati amministrativi, di responsabili marketing, della logistica, delle consegne, della ricerca e sviluppo, ma tutti si affidano ai venditori. Se i venditori non vendono non accade nulla.

Il corso organizzato dal **Polo della Cosmesi** in collaborazione con **Fulvio Riboni**, formatore e consulente aziendale, farà emergere la centralità di questa figura e metterà in evidenza come in realtà tutti giochino un ruolo da venditori in azienda. Durante il percorso formativo si apprenderà in 7 passi + 1 come migliorare il proprio approccio con i clienti con focus sul mondo della cosmesi.

Prima giornata

- Come prepararsi e scegliere gli obiettivi
- Come presentarsi, catturare l'attenzione del cliente e creare il rapporto
- Come capire i bisogni del cliente
- Come capire il budget del cliente, il suo processo decisionale e ottenere il consenso a procedere

Seconda giornata

- Come proporre e presentare il prodotto
- Come rinforzare i bisogni, i criteri, le soluzioni
- Come chiudere le vendite
- Dopo la chiusura

RELATORE

FULVIO RIBONI
CERTIFIED PROFESSIONAL COACH
FORMAZIONE E CONSULENZE
AZIENDALI

TARIFFE

SOCI POLO: 350 EURO (+IVA)
STANDARD: 450 EURO (+IVA)

ISCRIZIONI

ERICA.CASALI@POLOCOSMESI.COM
ENTRO 24 MAGGIO 2022

