



HOME > CORSI > MARKETING

Tecniche di vendita e negoziazione strategica

🕒 40 ore 📄 4 moduli

🏆 Attestato di frequenza per Corso Tecniche di Vendita e Negoziazione Strategica, valido ai fini formativi e professionali.

Panoramica del corso



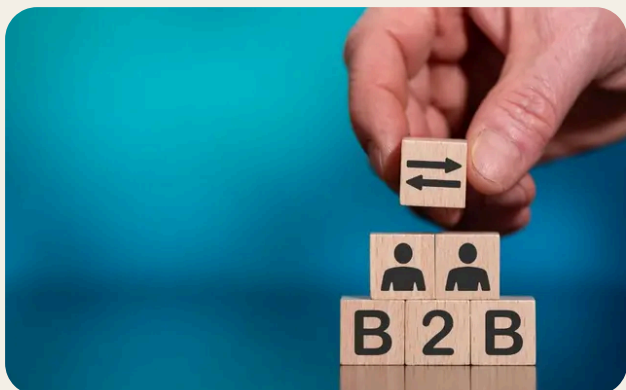
Fondamenti di vendita e processo commerciale

10 ore



Comunicazione persuasiva e gestione del cliente

10 ore



Tecniche di negoziazione strategica

10 ore



Chiusura della trattativa e fidelizzazione

10 ore

Cosa imparerai

CONOSCENZE

- ✓ Fasi del processo di vendita
- ✓ Principi di negoziazione win-win
- ✓ Strategie di pricing e valore percepito
- ✓ Tecniche di comunicazione efficace
- ✓ Gestione delle obiezioni
- ✓ Elementi di customer experience

ABILITÀ

- ✓ Condurre colloqui di vendita strutturati
- ✓ Analizzare bisogni e motivazioni del cliente
- ✓ Gestire trattative complesse
- ✓ Superare obiezioni in modo professionale
- ✓ Chiudere la vendita con tecniche efficaci
- ✓ Costruire relazioni commerciali durature

COMPETENZE

- ✓ Gestire in autonomia il processo commerciale
- ✓ Applicare strategie di negoziazione strutturate
- ✓ Aumentare le performance di vendita
- ✓ Migliorare la capacità di persuasione
- ✓ Sviluppare relazioni di fiducia con i clienti
- ✓ Contribuire alla crescita del fatturato aziendale

Materiale didattico



Dispense operative

Materiale completo su vendita e negoziazione



Esercitazioni pratiche

Role play e simulazioni di trattativa



Case study

Analisi di situazioni reali di vendita



Slide e materiali di supporto

Contenuti strutturati per facilitare apprendimento e applicazione

FAQs

Come posso iscrivermi al corso? ▼

Puoi richiedere informazioni o iscriverti compilando il form di contatto presente nella pagina corso oppure contattando direttamente Atena.

Il corso rilascia un attestato finale? ▼

Sì, al termine del percorso è previsto il rilascio dell'attestato indicato nella scheda corso, subordinato alla frequenza richiesta e, se previsto, al superamento della verifica finale.

È possibile seguire il corso online o in presenza? ▼

La modalità di svolgimento varia in base al corso. Nella scheda dedicata trovi sempre indicate le modalità disponibili e tutte le informazioni utili.



Non vediamo l'ora di vederti imparare!

Cosa ti offre il corso di TECNICHE DI VENDITA E NEGOZIAZIONE STRATEGICA

- ✓ Ti fornisce strumenti concreti per aumentare l'efficacia commerciale
- ✓ Ti permette di gestire trattative in modo strategico e professionale
- ✓ Ti aiuta a migliorare i risultati di vendita e la fidelizzazione dei clienti

[ISCRIVITI SUBITO](#)

[CONSULTA IL CALENDARIO](#)