

Il corso “Vendere la qualità CasaClima” è un nuovo corso dell’Agenzia CasaClima dedicato a tutti quei professionisti che hanno interesse a fare del protocollo CasaClima il proprio strumento di successo commerciale.

L’obiettivo è lo sviluppo di una visione commerciale e di un’adeguata sensibilità per impostare una trattativa personalizzata con il cliente. Il corso analizzerà in modo critico il *modus operandi* abitualmente adottato dai professionisti.



RIVOLTO A:

architetti, ingegneri, periti, geometri, consulenti e tutti i tecnici interessati

DURATA DEL CORSO:

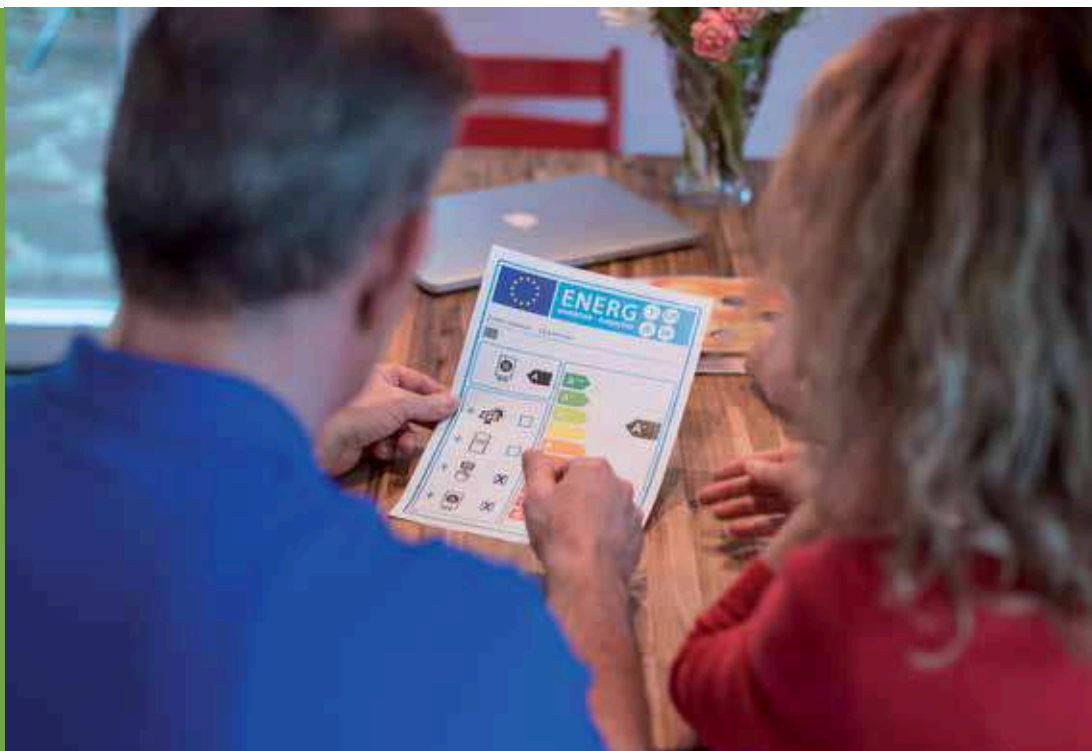
8 ore

SEDE DEL CORSO:

Bolzano, altre Province/Comuni

QUOTA DI PARTECIPAZIONE:

€ 160,00 + IVA



TECNICHE DI MARKETING

- L’efficienza applicata alle vendite
- Operare nella complessità
- Il mercato: problemi ed opportunità
- Strategia “oceano Blu”
- Il marketing resiliente (*Good to great*)
- La creatività nel commercio
- La vendita come processo
- *The Elevator Pitch*

STRATEGIE DI VENDITA

- Vendere la qualità CasaClima
- La comunicazione
- Tecniche di negoziato
- La vendita
- La consulenza
- La squadra
- La gestione dei clienti