

**AVVISO PUBBLICO PER L'ASSEGNAZIONE DI VOUCHER AZIENDALI A CATALOGO
PER INTERVENTI DI FORMAZIONE CONTINUA A VALERE SUL
PROGRAMMA REGIONALE LOMBARDIA FSE+ 2021-2027**

L'azienda Idrotech Varese S.r.l.

ha partecipato con il sostegno finanziario ricevuto dall'Unione Europea agli interventi
formativi

ID CORSO 52432 TITOLO 10107 - Corso di vendita strategica

Finalità e risultati:

Condurre e gestire un'efficace attività di vendita è la chiave del successo di molte realtà organizzative. Chi si occupa di vendita, che sia un venditore, un agente di commercio o un responsabile di un punto vendita è a conoscenza delle difficoltà di negoziazione e di gestione dei bisogni della clientela all'interno di un mercato ricco di concorrenza come quello attuale. È importante per le aziende dunque mantenere i propri dipendenti al passo con i tempi all'interno di un percorso di formazione continua mirato ad affinare le proprie competenze di vendita; o dotarsi di collaboratori che sappiano mettere in pratica tecniche di comunicazione efficaci al fine di acquisire, fidelizzare e mantenere clienti.

All'interno del percorso formativo i partecipanti avranno la possibilità di acquisire metodi e tecniche di vendita mirati all'eliminazione di tutti quei processi comunemente diffusi ma che risultano poco efficaci.

Il corso permetterà ai partecipanti di raggiungere i seguenti obiettivi:

- migliorare l'ascolto attivo per individuare le opportunità e ridurre le resistenze;
- porre le giuste domande per fare emergere le esigenze;
- costruire rapporti e appuntamenti di lavoro proficui;
- costruire rapporti proficui con i clienti;
- gestire le obiezioni, consolidando la propria affidabilità;
- creare le proprie referenze e utilizzarle per la pubblicizzazione della propria professionalità.

Oggi non ci si può limitare alla comunicazione del valore del proprio prodotto ma la tendenza sarà sempre più quella di creare valore nel processo di acquisto del cliente. Per questo ricorrere all'adozione di adeguate tecniche di vendita rappresenta un fattore indispensabile nel raggiungimento dell'obiettivo finale. I moduli del progetto formativo avranno l'obiettivo di infondere consapevolezza nei partecipanti anche rispetto alle competenze comunemente chiamate "soft" per una lettura più efficace e critica del contesto al fine di entrare in sintonia con il cliente per rispondere in modo proattivo alle esigenze, conducendo un appuntamento commerciale eccellente.

Soggetto Erogatore: Howay S.r.l. ID 2460026

Sostegno finanziario ricevuto: €10.000,00

**Il corso è stato realizzato nell'ambito delle iniziative promosse dal
Programma Regionale cofinanziato dal Fondo Sociale Europeo Plus.
Per maggiori informazioni www.fse.regione.lombardia.it**