



COME ELIMINARE I DUBBI DEL TUO CLIENTE

Le obiezioni sono l'anticamera della vendita. Imparare a gestire il proprio stato emotivo, per poi superare le obiezioni con potenti tecniche linguistiche, è fondamentale in ogni contesto professionale.

Obiettivo: come gestire e rispondere ai dubbi del tuo cliente, relativi a ciò che gli stai proponendo, utilizzando le domande giuste, le parole più efficaci e ricche di colore e mantenendo la calma.

Docente: Dott. Luca Talamonti

Durata: 3 ore

Sede: NCS Colour Centre Italia – Via Castel Morrone, 8 - Milano oppure presso la sede del cliente

Argomenti trattati:

- cosa sono e come funzionano le obiezioni;
- gestire il proprio stato emotivo con la tecnica del cerchio colorato, per rispondere nel modo migliore;
- potenti tecniche per sviscerare, rispondere e superare le obiezioni.

Ufficio formazione NCS Colour Centre Italia Srl

+39 02.3650.9694

+39 02.3650.8820

servizi@ncscolour.it

www.ncscolour.it

Corso organizzato da NCS Colour Centre Italia Srl