



COME POTENZIARE L'ATTIVITA' DI VENDITA

Le tecniche di vendita di oggi non sono più quelle di 20 anni fa: saper vendere, oggi, è un'abilità tanto importante, quanto rara, che occorre continuamente affinare e aggiornare.

Obiettivo: comprendere come gli esseri umani prendono le decisioni e come generare una buona impressione in chi ti ascolta, per favorire il processo di vendita con persone diverse.

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:

- decisioni razionali e decisioni emotive;
- la prima impressione: anche il colore è importante;
- diverse generazioni di clienti, diversi modi di vendere e di presentare i prodotti, anche attraverso i colori.

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