



## GESTIRE UNA TRATTATIVA IN AMBITO INTERNAZIONALE

L'innovativo corso di Tecniche di Vendita di **Inlingua Padova** e **Inlingua Treviso** fornisce gli strumenti indispensabili per **analizzare i reali bisogni del cliente, eccellere nell'aspetto relazionale, anticipare le obiezioni e chiudere con successo la vendita**. Lezioni tecnico-manageriali in italiano alternate a lezioni tecnico-linguistiche tenute da un docente madrelingua inglese o tedesco.

### Obiettivi del corso:

- Implementare un processo di vendita strutturato che consenta di **massimizzare i risultati**
- Identificare le opportunità per **attrarre nuovi clienti**
- Comprendere l'importanza degli obiettivi di vendita
- **Migliorare le competenze linguistiche** nello specifico ambito della vendita



Il corso è fortemente orientato allo sviluppo delle capacità operative e pratiche, mediante l'utilizzo di metodologie attive, basate su esercitazioni pratiche, su simulazioni e sull'analisi di casi, per favorire l'applicazione immediata dei contenuti acquisiti e ottenere il massimo coinvolgimento dei partecipanti. La forte interattività e l'integrazione con i contenuti specifici in inglese o tedesco, sono gli elementi caratterizzanti del percorso formativo.





**WHAT – IN COSA CONSISTE** - il corso consiste in 20 ore di alta formazione, disponibili nelle combinazioni italiano-inglese o italiano-tedesco, con 10 ore di docenza tecnico-manageriale alternate a 10 ore specifiche in lingua inglese/tedesca.

**WHEN – QUANDO** - la pianificazione del corso potrà essere definita sulla base delle esigenze specifiche dell'azienda, alternando sessioni di docenza tecnico-manageriale a sessioni di formazione linguistica, al fine di ottenere una maggiore efficacia a livello didattico.

**WHO – A CHI È RIVOLTO** - ai consulenti e agli addetti alle vendite, ai Commerciali, ai Sales Manager e a chiunque in azienda debba confrontarsi con trattative commerciali, per migliorare le "performance" di chiusura e trasmettere al cliente una maggiore professionalità.

**WHERE – DOVE** - il corso può essere tenuto presso la sede aziendale o in aula virtuale.

#### **WHY – FINALITÀ DEL CORSO**

- Ottenere dimestichezza con diversi stili comunicativi
- Apprendere i differenti approcci alla vendita
- Preparare accuratamente e correttamente il primo contatto con il cliente
- Apprendere la psicologia della vendita
- Porre domande efficaci per il superamento delle obiezioni e arrivare a un aumento delle vendite
- Identificare correttamente i bisogni del cliente
- Proporre una soluzione adatta e chiudere la vendita

