

Vendersi per saper vendere!

informazioni e iscrizioni:
www.sicurtecbrescia.it
o al
030 35.32.006

**SE NON
VENDI
NON INSTALLI!**

4 date di cui una
offerta da noi!

€200,00

iva esclusa

**20
GEN**

**27
GEN**

**3
FEB**

**10
FEB**

PROGRAMMA

Venerdì 20 gennaio 2023 ore 14.00-18.00

Trasferire una mentalità vincente, ovvero in piena assunzione di responsabilità

Venerdì 27 gennaio 2023 ore 14.00-18.00

La gestione della trattativa in chiave consulenziale

Venerdì 3 febbraio 2023 ore 14.00-18.00

“Le fasi della trattativa commerciale” dalla fase di acquisizione della fiducia alla fidelizzazione del cliente

Venerdì 10 febbraio 2023 ore 14.00-18.00

Comunicare con le domande: le domande chiave per far emergere i bisogni

relatore: **Fabrizio Badiali**

Con una modalità formativa particolarmente apprezzata ed efficace, perchè supera le barriere della razionalità per stimolare l'apprendimento attraverso il divertimento e la comicità, l'istrionico relatore Fabrizio Badiali si focalizzerà sulle strategie per migliorare il processo di vendita dei sistemi di sicurezza, in uno scenario di mercato ridefinito dall'incertezza degli ultimi due anni.

**ISCRIVITI AL CORSO TRAMITE IL NOSTRO SITO INTERNET
OPPURE CHIEDI INFORMAZIONI VIA MAIL O TELEFONO**



SOLUZIONI TECNOLOGICHE PER LA SICUREZZA



030 35.32.006



info@sicurtecbrescia.it



www.sicurtecbrescia.it