

VENDITA DI VALORE VS PREZZO PER SENIOR SALES MANAGER CORSO ONLINE + E-LEARNING

DATE

18,30 giugno 7 luglio 2026

ORARIO

10.00-13.00

DURATA

**9 ore online in diretta + 3
ore in e-learning**

COSTO

Associato

**720€+iva prima iscrizione
30% di sconto
dalla seconda**

Non associato

**864€ +iva prima iscrizione
15% di sconto
dalla seconda**

DESTINATARI

sales manager

OBIETTIVI

Il percorso offre una formazione ibrida, con lezioni online in diretta con il docente alternate a lezioni e-learning, per rafforzare nei Sales Manager la capacità di vendere valore, oltre il prezzo.

ARGOMENTI

Introduzione al metodo di vendita DAPA

- Comprendere il vero significato della vendita e acquisire familiarità con il metodo DAPA

Preparazione di una riunione di vendita

- Imparare a raccogliere informazioni rilevanti sul cliente
- Definire obiettivi chiari per l'incontro e organizzare in modo efficace la struttura della riunione

Il primo approccio

- Scoprire come stabilire un primo contatto efficace con il cliente
- Comprendere il concetto di OPA per creare una base solida di relazione

Definire le esigenze dei clienti

- Individuare i bisogni del cliente con domande mirate (question bank DA-PA)
- Strategie pratiche per far emergere le esigenze in modo naturale

Argomentazione efficace

- Costruire un'argomentazione efficace, presentando soluzione e prezzo in modo chiaro
- Adattare i punti di forza dell'offerta alle esigenze del cliente con suggerimenti pratici

[ISCRIVITI QUI](#)

METODOLOGIA

Accanto alle attività didattiche si prevedono laboratori pratici in cui i partecipanti possono confrontarsi sull'approccio alla negoziazione adottato e sugli strumenti di analisi e statistiche

Gestione delle obiezioni

- Gestire le obiezioni con professionalità, mantenendo il controllo e trasformando le resistenze in opportunità

Concludere l'affare

- Riconoscere i segnali d'acquisto e guidare il cliente verso la conclusione positiva dell'accordo.
- Applicare tecniche di chiusura efficaci per ottenere un "sì" convinto

DOCENTE: Team Mercuri International [Linkedin](#)