

## VENDITA DI VALORE VS PREZZO PER SENIOR SALES MANAGER

### CORSO ONLINE + E-LEARNING

#### DATE

**3,10,20 novembre 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 e chi si  
occupa delle vendite n  
azienda**

#### 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](#)