

PERCORSI DI FORMAZIONE 2024

Finanziati da Ebit Milano



Scopri i segreti delle vendite efficaci

19 e 22 Marzo dalle 9 alle 18 Durata 16 ore

Focus su up-selling e cross selling

Obiettivi e competenze

- Identificare opportunità di upselling e cross selling.
- Utilizzare tecniche persuasive per presentare offerte aggiuntive.
- Gestire efficacemente le obiezioni dei clienti.
- Creare offerte personalizzate basate sulle esigenze del cliente.
- Monitorare e valutare il successo delle strategie di vendita aggiuntiva

Contenuti

- Differenze tra upselling e cross selling.
- Identificare opportunità di upselling e cross selling
- Tecniche efficaci di presentazione e proposta
- Gestione delle obiezioni nel processo di vendita aggiuntiva
- Creazione di offerte personalizzate
- Strumenti e risorse per supportare upselling e cross selling
- Migliorare le capacità di comunicazione e persuasione
- Usare i dati dei clienti per massimizzare le vendite aggiuntive
- Implementare strategie di fidelizzazione attraverso upselling e cross selling
- Monitorare e valutare il successo delle strategie
- Strategie avanzate e best practices in upselling e cross selling
- Simulazioni e casi concreti

Il corso si terrà in modalità Webinar

Le iscrizioni online, a cura dell'Ufficio Risorse Umane o della Direzione, saranno raccolte fino ad esaurimento posti disponibili. Il corso verrà erogato al raggiungimento di almeno 6 iscritti

Il corso è interamente finanziato da EbitMilano ed è rivolto ai dipendenti delle aziende del comparto turistico in regola con i versamenti all'ente. Ebit Milano s' impegna ad erogare i corsi di formazione al raggiungimento del numero minimo di partecipanti previsto. Per informazioni visitare il sito www.ebitmilano.it oppure contattare la segreteria di Ebit Milano al numero 02 58370715.



05F24AS01