

FORMAZIONE PROFESSIONALE

CORSI 2026

FINANZIATI DA EBIT MILANO

Proattività e cross selling

**Dalla reazione all'azione:
tecniche e strategie per
vendere di più e meglio.**

10 Novembre 2026
dalle 9 alle 18 Durata 8 ore

Il corso mira a potenziare l'approccio al cliente, sviluppando competenze relazionali e tecniche finalizzate a migliorare l'efficacia nella vendita e nella fidelizzazione. L'attenzione sarà focalizzata sull'adozione di comportamenti proattivi, oggi indispensabili per raggiungere con successo gli obiettivi aziendali. I partecipanti acquisiranno strumenti concreti per trasformare ogni interazione in un'opportunità di crescita commerciale attraverso strategie di cross selling e up selling.

Contenuti

- Definizione di proattività;
- Il comportamento proattivo nell'organizzazione aziendale;
- L'approccio proattivo e differenze da quello reattivo;
- Definizione di cross selling;
- L'importanza dell'attività di cross selling ed i suoi vantaggi;
- Acquisire le competenze per svolgere al meglio l'attività di cross selling;
- Come pianificare l'attività di cross selling cross selling e Up selling: possibili sinergie d'utilizzo;
- Fasi operative dell'attività di Cross e Up Selling;
- Il valore generato dell'attività di Cross e Up Selling.

Obiettivi e Competenze:

- Promuovere un cambiamento di mindset dal comportamento reattivo a quello proattivo;
- Comprendere l'importanza strategica del cross selling e dell'up selling nel ciclo di vendita;
- Sviluppare tecniche per proporre efficacemente servizi aggiuntivi o di maggior valore;
- Migliorare la soddisfazione e la fidelizzazione del cliente attraverso un'offerta personalizzata e mirata.

Target:

Il corso è rivolto a tutti coloro che si interfacciano con il cliente e che ricoprono ruoli legati alle vendite

Le iscrizioni online, a cura dell'Ufficio Risorse Umane o della Direzione, dovranno pervenire entro 7 giorni lavorativi dalla data di inizio del corso e saranno raccolte fino ad esaurimento posti disponibili.

**Il corso si terrà in PRESENZA
presso AGSG - Corso Buenosaires 77 Milano**

Il corso è interamente finanziato da Ebit Milano

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 58370715-739 o scrivere a formazione@ebitmilano.it