

<b>CODICE CORSO</b> <b>11</b>	<b>RIF. ECM</b>	<b>TITOLO</b> <b>PASSIONE O BUSINESS? TECNICHE DI VENDITA IN FARMACIA</b>		
<b>CREDITI</b> <i>IN ACCREDITAMENTO</i>	<b>PARTECIPANTI</b> <b>50</b>	<b>DOCENTI</b> <b>Dr. Guidetti Gianluca</b>	<b>DURATA</b> <b>4 ORE</b>	<b>COSTO</b> <b>€ 48,00 IVA inclusa</b> <b>(€ 40,00 + IVA)</b>
<b>SEDE</b> <b>CE.DI.FAR. S.p.A.</b> Via del Lavoro n. 71 40033 Casalecchio di Reno (BO)		<b>DATA</b> <b>Giovedì 20 maggio 2010</b>	<b>ORARIO</b> dalle 20,30	
<b>NOTE</b>				
<p><b>Obiettivi del corso:</b></p> <p>Il corso mira a fornire le basi per sviluppare una comunicazione più efficace ed individuare le strategie decisionali dei clienti, utilizzando al meglio la propria capacità di persuasione. Le abitudini di contatto con il cliente ormai consolidate sono, infatti, sempre meno efficaci con i nuovi i comportamenti di acquisto. Perciò, in assenza di una tecnica di vendita coerente con il servizio al pubblico e tesa verso il raggiungimento di risultati, ognuno tende ad improvvisare e a "fare come ritiene giusto".</p> <p>I partecipanti impareranno come proporre efficacemente la propria immagine e come usare il linguaggio verbale e non verbale; scopriranno le tecniche per gestire le obiezioni e trasformarle in opportunità di vendita e conquisteranno l'abilità di capire le esigenze del cliente ed individuare il momento giusto per concludere la vendita.</p> <p><b>Destinatari:</b></p> <p>È diretto a titolari e/o collaboratori di farmacia che desiderino mettersi in gioco ed apprendere in modo creativo la "passione" per la vendita.</p>				