

Vendita Relazionale

Creare fiducia, generare valore e aumentare le vendite

Un percorso in tre sessioni per costruire relazioni di fiducia con il cliente, generare valore e aumentare le vendite. Metodo esperienziale con strumenti applicabili da subito al proprio portafoglio.

AREA TEMATICA Commerciale & Marketing	DURATA 12 ore (tre mezze giornate)	MODALITÀ In presenza
SEDE Centro Congressi SGR, Rimini	DATA/E 20 ottobre, 20 e 30 novembre 2026	ORARIO 14:00 - 18:00

01 DESTINATARI

- ▶ Commerciali e venditori
- ▶ Manager d'area e responsabili commerciali
- ▶ Imprenditori

02 OBIETTIVI

- ▶ Comprendere come le persone prendono decisioni d'acquisto
- ▶ Creare fiducia fin dai primi minuti dell'incontro
- ▶ Individuare bisogni espliciti e impliciti attraverso l'ascolto
- ▶ Gestire dubbi e obiezioni mantenendo la relazione positiva

03 CONTENUTI CHIAVE

- ▶ Meccanismi decisionali d'acquisto e costruzione della fiducia
- ▶ Ascolto attivo e domande per individuare bisogni espliciti e impliciti
- ▶ Comunicare il valore in funzione delle reali esigenze del cliente
- ▶ Gestione delle obiezioni: metodo e relazione
- ▶ Vendita come esperienza positiva: fidelizzazione e passaparola

04 METODOLOGIA

Aula esperienziale con role play, casi di vendita reali e costruzione guidata di strumenti relazionali applicabili da subito al proprio portafoglio clienti.

PLUS DEL CORSO

- ▶ Metodo relazionale esperienziale con role play
- ▶ Faculty con esperienza diretta di vendita e sviluppo commerciale
- ▶ Strumenti di relazione e vendita applicabili da subito

INFORMAZIONI ORGANIZZATIVE

QUOTA € 500 + IVA se dovuta	FACULTY Lucia Dionigi
---------------------------------------	---------------------------------

Per informazioni e iscrizioni: info@amnios.it · www.amnios.it · +39 339 8016455

Modulo di iscrizione

DATI DEL CORSO

TITOLO CORSO Vendita Relazionale	DATA/E 20 ottobre, 20 e 30 novembre 2026	ORARIO 14:00 - 18:00
QUOTA PER PARTECIPANTE € 500 + IVA se dovuta	N. PARTECIPANTI 	TOTALE QUOTE

PARTECIPANTI

NOME	COGNOME	RUOLO AZIENDALE	EMAIL
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			
8.			
9.			
10			

DATI AZIENDALI / FATTURAZIONE

RAGIONE SOCIALE 	P.IVA / C.F.
INDIRIZZO 	CAP - CITTÀ - PROVINCIA
SDI / PEC 	REFERENTE AMMINISTRATIVO
EMAIL AMMINISTRAZIONE 	TELEFONO AMMINISTRAZIONE

CONDIZIONI E MODALITÀ DI PAGAMENTO

AMNIO S.R.L. · Via Pietrarubbia 32/D - 47922 Rimini · P.IVA 04805220409 · SDI: 5RUO82D

IBAN: IT90Q0200824210000107327935

- Inviare il modulo compilato a info@amnios.it.
- L'iscrizione si intende confermata a seguito della ricezione del modulo e della conferma da parte di AMNIO S.R.L.
- La quota viene fatturata alla conferma dell'iscrizione, salvo diverse modalità concordate con l'azienda cliente; pagamento a 30 giorni data fattura.
- È possibile valutare il finanziamento tramite fondi interprofessionali, ove previsto.

CONDIZIONI DI PARTECIPAZIONE

- ▶ Sostituzione: sempre possibile con un'altra persona della stessa azienda, comunicandolo entro 3 giorni lavorativi prima del corso, senza costi aggiuntivi.
- ▶ Annullamento da parte del partecipante: possibile con un preavviso minimo di 7 giorni prima della data del corso, con rimborso integrale della quota.
- ▶ Annullamento o rinvio da parte di AMNIOs S.R.L.: solo per cause di forza maggiore, con rimborso integrale o riprogrammazione a scelta del partecipante.

CONSENSI E FIRMA

- ☐ Ho preso visione dell'informativa privacy ai sensi del Regolamento UE 2016/679 (GDPR).
- ☐ Accetto le condizioni di partecipazione, annullamento ed eventuale sostituzione del partecipante.

Data: / /

Timbro e firma: