

Ogni obiezione è l'inizio della vera conversazione.



Conversation Mastery

TEAM DI VENDITA B2B E KEY ACCOUNT

Una trattativa si vince, o si perde, in pochi minuti con l'acquirente.
Una grande vendita non si improvvisa. Si allena.

CONVERSAZIONI MIGLIORI. PROGRESSI MISURABILI.

CENTRO STUDI LOGOS · RICERCA

+60%

Miglioramento delle capacità comunicative
dopo una settimana di pratica (in media 3 sessioni a settimana)

10–15 Minuti
a sessione

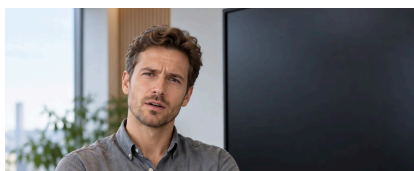
I tuoi clienti. I tuoi standard. Le tue conversazioni reali.

Acquirenti virtuali realistici · Feedback personalizzato · Progressi misurabili



PRONTI ALLE DOMANDE SCOMODE

I commerciali si allenano su richieste di sconto, tagli di budget e offerte concorrenti con acquirenti virtuali, prima della trattativa vera.



IL TUO METODO IN OGNI TRATTATIVA

Scenari costruiti su offerta, regole di prezzo e trattative perse. Il feedback mirato trasforma le obiezioni in prossimi passi.



OGNI CLIENTE, LA SUA LINGUA

Allenarsi in oltre 40 lingue con buyer virtuali di ruoli, personalità e culture diverse, adattando l'approccio a ciascuno.

PARTIRE DALLE TRATTATIVE PIÙ DURE

Scegliere un team. Condividere 10 trattative vinte e 10 perse. Allenare il team, misurare i progressi ed estendere ciò che funziona.

ONLINE, IN PRESENZA O IN SALE IMMERSIVE · OLTRE 40 LINGUE

