

COME TRATTARE CON I CLIENTI IL PREZZO DELLA CONSULENZA

DATA	ORARIO	RELATORE	MATERIALE	CREDITI FORMATIVI
 Diretta web 13.11.2026	 15:00 - 17:00	 Eros Tugnoli Consulente aziendale e formatore	 Materiale didattico scaricabile in formato PDF	 2 Crediti formativi per ODCEC per la sola diretta

Il corso analizza le strategie più efficaci per gestire il prezzo e valorizzare la parcella professionale, approfondendo i fattori che influenzano la percezione del valore da parte del cliente. Attraverso un approccio strategico e relazionale, i partecipanti acquisiranno strumenti per consolidare il rapporto con la clientela, comprendere le motivazioni dei clienti ad alto potenziale e presentare le proprie prestazioni in modo coerente con il valore offerto. Particolare attenzione sarà dedicata alla preparazione e alla presentazione della parcella, alla gestione delle trattative e alle tecniche di chiusura, con l'obiettivo di rafforzare il posizionamento dello Studio e migliorare la gestione del rapporto economico con il cliente.

PROGRAMMA

- Atteggiamento mentale e strategico nei confronti del prezzo.
- La percezione del prezzo del cliente è uno sviluppo continuo e si prepara dall'inizio del rapporto
- Cosa motiva la clientela "alto-spendente" a lavorare con voi e non con altri
- Elencare i servizi dello Studio alimenta la ricerca di alternative da parte del cliente: cosa e come fare
- Cosa genera valore nella percezione del cliente
- Preparazione strategica della parcella: contenuto, proposta, forma, consegna
- Gestione della eventuale trattativa e chiusura finale

IMPORTO

€ 97,60 (€ 80,00 + IVA 22%)