CORSO DI SPECIALIZZAZIONE IN

"TECNICHE DI VENDITA &

COMUNICAZIONE VERBALE E NON VERBALE"

Perche' un cliente compra?

Perche' deve soddisfare un bisogno

&

Perche' decide di cambiare?

Perche' e' insoddisfatto

Con questo i partecipanti comprendono l'importanza del rapporto consulente/cliente per fidelizzare la clientela, impari le tecniche di vendita e la comunicazione verbale e non verbale.
Si studia sul libro "IL VENDITORE VINCENTE!", scritto dalla docente, disponibile in formato cartaceo ed eBook nelle librerie e negli store online.
Si spiega il rapporto che il consulente deve avere con il cliente, che tipo di comunicazione, verbale o non verbale, è efficace per creare "empatia", quale è l'abbigliamento indicato per un incontro con il cliente, quale postura, espressione del viso e dello sguardo e quali gesti possono rendere efficace o disturbare una trattativa.
In secondo luogo, si analizza come va condotta la trattativa commerciale, dal primo incontro alla fase di chiusura e di monitoraggio della soddisfazione del cliente.

CORSO CON ATTESTATO DI FREQUENZA AI SENSI DELLA LEGGE 4.2013.

DOCENTE: Dr.ssa Federica Sala, Laureata in economia finanziaria al PSA di Lugano

DURATA CORSO COMPLESSIVA:

8 ore erogate come formazione individuale intensiva

PER AVERE L'ATTESTATO DI FREQUENZA I PARTECIPANTI DOVRANNO:

- Superare un test a risposta multipla sugli argomenti trattati
- Realizzare una simulazione di vendita di un oggetto/servizio

COSTO CORSO IN VIDEOCONFERENZA PER 3 PARTECIPANTI:

€ 750 + IVA (*Corso fatturato con Iva Esposta)*

IL COSTO COMPRENDE:

- 8 ore di lezione in videoconferenza
- Materiale didattico
- Spedizione libro in formato cartaceo
- Invio telematico attestato di frequenza in formato pdf

TERMINI DI PAGAMENTO:

- Acconto € 150 iva inclusa ad accettazione del preventivo
- Saldo corso € € 765 iva inclusa entro una settimana dalla data di inizio corso
  A seguito della ricezione del pagamento a saldo, verrà spedito tramite corriere il materiale didattico (libro "Il Venditore Vincente!" di Federica Sala) in formato cartaceo all'indirizzo che ci verrà fornito.

NB: Dovesse esserci ritardo nella consegna dei libri da parte del corriere, la data di inizio corso sarà posticipata finchè non sarà effettuata la consegna.

PROGRAMMA DEL CORSO:

- PRIMA DI INIZIARE A VENDERE
- IDENTIFICA IL TUO CLIENTE
- IL BUON VENDITORE
- LA PRIMA IMPRESSIONE
- LA PREPARAZIONE COMMERCIALE
- L'IMPORTANZA DELL'ASCOLTO
- LA COMUNICAZIONE
- LA COMUNICAZIONE VERBALE
- LE DOMANDE APERTE E CHIUSE
- GLI ELEMENTI DI DISTURBO
- LA COMUNICAZIONE EMPATICA
- LE OBIEZIONI
- IL TONO DELLA VOCE
- LA STRETTA DI MANO
- IL COLLOQUIO CON IL CLIENTE
- LA DURATA DELLA TRATTATIVA
- LA COMUNICAZIONE NON VERBALE
- L'ABBIGLIAMENTO
- LA POSTURA
- L'ESPRESSIONE DEL VISO E LO SGUARDO
- LA VOCE
- LA GESTUALITÀ
- IL LINGUAGGIO DEL CORPO
- LA COMUNICAZIONE DEL VISO
- LE TECNICHE DI VENDITA
- LA TECNICA DI VENDITA TELEFONICA
- LA TECNICA DI VENDITA IN NEGOZIO
- LA TECNICA DI VENDITA PER I CONSULENTI E PER I VENDITORI COMMERCIALI DI BENI DI LUSSO.
- FARE EMERGERE UNA NECESSITA'
- NECESSITA' LATENTI E EVIDENTI
- LA PRESENTAZIONE DELL'OFFERTA

- LA GESTIONE DELLE OBIEZIONI
- LE TECNICHE DI CHIUSURA
- L'ACCETTAZIONE DELLA PROPOSTA, IL RINVIO O IL RIFIUTO
- IL POST VENDITA
- L'ANALISI DEL COLLOQUIO
- L'ESAME DEI RISULTATI
- IL FEED BACK
- L'ASSISTENZA E LA VERIFICA SODDISFAZIONE
- L'APPUNTAMENTO DI RITORNO
- LA RICHIESTA DI REFERENZE

Dr.ssa Federica Sala

**Regolarmente iscritta ai Registri Professionali ai sensi della legge 4/2013*