

**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 corso comprendi 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 mio libro "IL VENDITORE VINCENTE!" disponibile in formato cartaceo e eBook nelle librerie e negli store online.

Ti insegno il rapporto che il consulente deve avere con il cliente, spiegandoti 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 impari 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:**

100 ore, di cui 8 ore erogate come formazione individuale intensiva

**PER AVERE L'ATTESTATO DI FREQUENZA DOVRAI:**

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

**COSTO CORSO IN AULA O CON VIDEOLEZIONI:**

€ 720 + IVA. IL CORSO VIENE FATTURATO CON IVA ESPOSTA.

## **IL CORSO PUÒ ESSERE FREQUENTATO CON DIVERSE MODALITÀ:**

- Formazione in aula.
- Formazione a distanza con 8 videolezioni: il corso viene svolto esattamente come se l'iscritto fosse in presenza in studio.

### **CORSO IN AULA:**

Il corso in aula è intensivo e individuale, date e orari delle lezioni si definiscono all'iscrizione, e si tiene presso: Accademia Alterego&Cambioloook, Centro studi per l'immagine, consulenza e formazione a Cassano d'Adda (mi).

#### TERMINI DI PAGAMENTO:

- acconto all'iscrizione
- saldo a inizio corso

### **CORSO A DISTANZA:**

#### TERMINI DI PAGAMENTO:

- saldo all'iscrizione

A seguito del pagamento, riceverai il manuale didattico in formato cartaceo.

## **NB. PER NECESSITA' PARTICOLARI, E'POSSIBILE FREQUENTARE IL CORSO SENZA VIDEOLEZIONI IN MODALITA' "PRIVATISTA", CON TEST FINALE IN STUDIO O A DISTANZA:**

A pagamento effettuato, riceverai il materiale didattico via posta (o potrai ritirarlo direttamente in studio).

Dovrai studiare il programma del corso e, prima di ricevere il test a risposta multipla, avrai a disposizione due appuntamenti in studio o telefonici/videochiamata per chiarimenti dubbi.

#### **PER OTTENERE ATTESTATO L'ISCRITTO DOVRAI:**

- superare un test a risposta multipla.
- effettuare una simulazione di trattativa con la docente

### **COSTO CORSO DA PRIVATISTA:**

€ 360 + IVA. IL CORSO VIENE FATTURATO CON IVA ESPOSTA.

## **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 LUSO.
- 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

*Master Reiki*

*Naturopata\**

*Counselor\**

*Operatore in Discipline Bio-Naturali\*, riconosciuto da Regione Lombardia*

*Operatore Olistico Trainer cod. SIAF LO17367-OP*

*Leader Yoga della Risata*

*Life, Beauty & Image Coach - AICI Member*

*Esperta in tecniche di vendita & comunicazione*

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



**CENTRO DI ASCOLTO**  
Naturopatia, Reiki & Terapie Olistiche,  
Counseling, Consulenza di Immagine  
[www.centroalterego.it](http://www.centroalterego.it)

ALTER  
EGO

## TERAPIE & CORSI DI FORMAZIONE

**\*Corsi individuali di formazione e aggiornamento professionale ai sensi della legge 4/2013**

**\*Percorsi personalizzati per il Benessere Psicofisico & la Crescita Personale**

**\*Consulenza di Immagine**

**\*Leadership personale e lavorativa**

**\*Team Building e Immagine Aziendale**

Cambio Look - Accademia Estetica, Aziende e Professionisti [www.cambiolook.it](http://www.cambiolook.it)

Alterego - Accademia Olistica [www.centroalterego.it](http://www.centroalterego.it)