

76

COMMERCIALE, MARKETING E COMUNICAZIONE

Quota di partecipazione

250,00 € + IVA az. associate

300,00 € + IVA az. non associate

Durata

7 ore

Formazione in presenza

PIACENZA, 16 febbraio

Formazione a distanza

17 e 24 gennaio

2 e 9 ottobre

3 e 10 dicembre

Iscrizione

Vedi le modalità alle pagine 4 e 5

VENDERE DI PIÙ CON L'INTELLIGENZA EMOTIVA: LA RELAZIONE

Il corso sulla vendita e l'intelligenza emotiva è un percorso pratico e coinvolgente. Con un approccio concreto e ricco di tecniche, il corso mette in evidenza l'importanza di padroneggiare l'intelligenza emotiva per gestire al meglio la trattativa. Attraverso esercizi ed esempi pratici, i partecipanti impareranno i concetti chiave utili a migliorare le capacità comunicative e di vendita. Questo corso fornisce strumenti efficaci per creare la relazione con i clienti, gestire le obiezioni e negoziare in modo empatico, incrementando così la propria performance e il successo nella vendita.

Obiettivi

- Padroneggiare l'intelligenza emotiva per vendere
- Migliorare le capacità comunicative e di vendita
- Fornire strumenti per entrare in empatia col cliente

Destinatari

Titolari d'azienda, responsabili commerciali, export manager, responsabili vendite, venditori interni, agenti, key account e venditori di sala.

Contenuti

- La vendita negoziale ©: cos'è e i suoi obiettivi
- Il metodo VCS ©
- I 2 presupposti della comunicazione efficace
- Le 4 componenti dell'intelligenza emotiva
- L'assertività
- Perché è importante l'empatia per vendere
- L'importanza di mettersi nei panni dell'altro
- La magia delle parole: come si comunica con il cliente
- L'importanza di avere le idee chiare: la preparazione
- L'approccio col cliente e la sua preparazione
- La gestione degli stati d'animo
- Lo stato d'animo del cliente
- La trattativa per fasi: A.I.A.C.S. © e relativi vantaggi
- Saper presentare sé stessi e l'azienda
- Ascolto attivo e tecnica delle domande
- La conclusione
- Simulazioni e casi concreti

Docente

Alessandro Fumo, sales strategist specializzato da oltre 20 anni nei settori della formazione e sviluppo vendite, ha ricoperto i ruoli di agente, capo area e direttore commerciale. Con oltre 10.000 trattative e 6.000 in affiancamento con i venditori, ha maturato competenze nella vendita di servizi, di macchinari, di beni durevoli e di largo consumo sia all'acquirente industriale sia al consumatore finale.