



“Comunicare per vendere”

corso di tecniche avanzate di comunicazione e vendita emotiva

Un corso teorico-pratico, ricco di esercizi e di simulazioni personalizzate, allo scopo di acquisire abilità e competenze utili a padroneggiare le più efficaci tecniche di comunicazione da applicare alla vendita.

Corso indirizzato a responsabili aziendali, responsabili o addetti alle vendite, allo scopo di:

- avere successo nella vendita e nella comunicazione persuasiva
- utilizzare le giuste strategie per vendere con più efficacia e immediatezza
- migliorare il rapporto con i colleghi e con se stessi migliorando la comunicazione

Obiettivi del corso:

- apprendere tecniche efficaci per migliorare la comunicazione
- capire come comprendere i bisogni del cliente
- imparare ad individuare le strategie d'acquisto del cliente
- imparare ad apprendere ed influenzare i comportamenti del cliente, attraverso il mondo della linguistica comportamentale e della comunicazione persuasiva
- migliorare le performance lavorative e la crescita professionale

Inoltre:

- migliorare la propria sicurezza in ogni ambito personale e in particolare in quello professionale.
- imparare ad avere il pieno controllo delle emozioni.
- passare dal “sapere” al “saper fare” attraverso esperienze reali ed esercizi pratici rivolti all'applicazione dei concetti appresi

Programma dettagliato :





- presentazione della metodica del corso
- livelli della comunicazione: principi di Dinamica Persuasiva e di Comunicazione Efficace
- il rapport
- mirroring, pacing and leading (rispecchiare, andare a ritmo e guidare)
- i segnali oculari
- identificare le strategie del cliente
- strategie di decisione e di motivazione
- i metaprogrammi
- gestione della vendita mediante l'utilizzo dei metaprogrammi
- utilizzo delle metafore nella vendita
- strategie di negoziazione
- tecniche di automotivazione
- il potere degli stati d'animo: come predisporre nello stato d'animo migliore per vendere; credenze vincenti
- come reagire al meglio alle critiche
- la gestione ottimale delle critiche
- come trattare con i clienti "difficili"
- il linguaggio del corpo
- il controllo delle emozioni
- la potente influenza del dialogo interno
- come trasformare lo stress da prezioso nemico a prezioso alleato
- approfondimenti ed esercitazioni pratiche rivolti all'applicazione dei concetti appresi

