



CORSO in videoconferenza

VENDERE DI PIU' CON L'INTELLIGENZA EMOTIVA: la relazione - 8 ore

10 e 17 aprile 2024 h 14-18

Empatia, decisione, calma, consapevolezza sono solo alcune delle soft skill necessarie per un approccio alle vendite innovativo. Uno sviluppo consapevole dell'intelligenza emotiva aiuta a gestire e a superare le molteplici sfide della trattativa della vendita.

OBIETTIVI DEL CORSO:

Dotare il venditore delle nozioni strategiche per un approccio metodico e di successo alla vendita

Indicare le tecniche idonee a svolgere la trattativa con efficacia.

Acquisire fiducia in se stessi nella relazione con il cliente.

DESTINATARI: Responsabili commerciali, responsabili vendite, area manager e export manager, venditori.

PROGRAMMA

La vendita negoziale ©: cos'è e i suoi obiettivi;

Il metodo VCS ©;

I 2 presupposti della comunicazione efficace

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;

Lo stato d'animo del cliente;

La determinazione degli obiettivi-visita;

La trattativa per fasi: A.I.A.C.S. © e relativi vantaggi;



Saper presentare sé stessi e l'azienda

L'argomentazione;

La tecnica delle domande

La conclusione;

Simulazioni e casi concreti

DURATA: 8 ore

CALENDARIO: 10 e 17 aprile 2024, ORARIO: 14-18

SEDE: Il corso si svolgerà interamente in **videoconferenza**.

DOCENTE: Alessandro Fumo - *sales strategist*, specializzato da oltre venti anni nel settore della formazione e sviluppo vendite. *Con oltre 10.000 trattative seguite e 6.000 ore in affiancamento, ha maturato competenze tanto nella vendita di servizi (assicurazioni, logistica, informatica) quanto di beni durevoli (edilizia) e di largo consumo (abbigliamento, alimentari).*

QUOTA INDIVIDUALE DI ISCRIZIONE:

€ 280 + IVA per Aziende Associate Confindustria Toscana Sud

€ 320 + IVA per Aziende non Associate Confindustria Toscana Sud

ISCRIZIONI MULTIPLE: Per le iscrizioni di più persone da parte di una stessa azienda: sconto del 10% sulla seconda iscrizione e successive

E' possibile richiedere voucher di Fondimpresa a totale copertura del costo del corso

PER INFORMAZIONI: Marinella Guerra m.guerra@confindustriatoscanasud.it Tel. 0575 399452