

Corso di Comunicazione finalizzata alla vendita

Durata e prezzo corso in classe
24 ore - 799 euro

Frequenza
2/4 volte a settimana

Fascia oraria
9.30-13.30 / 14.30-18.30

Il successo di un'azienda poggia in buona parte sulle abilità dei suoi operatori commerciali.

Ma "venditori" non si nasce, ci si diventa con l'esperienza, operando in tale ruolo giorno dopo giorno e migliorando il proprio modo di agire errore dopo errore. Questo corso vuol rappresentare la base necessaria, sulla quale l'esperienza quotidiana dei corsisti potrà poi crescere più rapida, rafforzata, riuscendo a dare miglioramenti soddisfacenti per il singolo ma soprattutto riuscendo a portare **risultati concreti e vincenti per l'azienda in cui opera.**

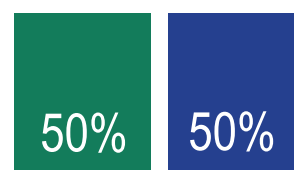
Obiettivi del corso

- **Acquisire una padronanza di base nel comunicare in modo convincente**, conoscendo le tecniche di comunicazione ed avendo raggiunto, attraverso ripetute esercitazioni, la consapevolezza di poter ulteriormente migliorare le personali abilità comunicative;
- Conseguire una prima competenza nell'osservare analiticamente lo sguardo, l'espressione e gli altri aspetti della comunicazione non verbale dell'interlocutore; saper trarre da questi dettagli un quadro completo del cliente, al fine di **prevedere il comportamento d'acquisto**;
- Essere in grado di **gestire una difficile trattativa**, negoziandone i termini contrattuali.

Programma del corso

Un corso pratico, ricco di esercitazioni personalizzate, per acquisire abilità e competenze utili a padroneggiare le più efficaci tecniche di vendita e per imparare ad utilizzare le più vincenti strategie di negoziazione.

- Le tecniche di comunicazione:
 - o Le motivazioni d'acquisto



TEORIA PRATICA

Per informazioni o iscrizione al corso sei pregato di contattarci ai recapiti sotto indicati. Abbiamo messo a vostra disposizione un **numero verde** gratuito dalle ore 9.30 alle ore 18.00



Telefono: 06.45432090

Fax: 0645432116

e.mail: info@abcformazione.it

www.abcformazione.it

Sede principale: Via Mario Fani, 99
00136 Roma

abc ABC FORMAZIONE
PROFESSIONALE

WWW.ABCFORMAZIONE.IT

Corso di Comunicazione finalizzata alla vendita

- o Gli aspetti emotivi e razionali della comunicazione
- o Il valore della vendita personale
- o Le tecniche di comunicazione verbale e non verbale
- o I limiti della comunicazione verbale
- o La comunicazione verbale
- o Consigli per una comunicazione persuasiva l' ascolto e le sue

tipologie

- o L'importanza dell' ascolto partecipativo
- o La comunicazione non verbale
- o Coerenza tra comunicazione verbale e comunicazione non verbale
- o Cenni sui comportamenti di dissimulazione dei clienti

• La gestione della trattativa con il cliente:

- o La relazione interpersonale
- o Come l' atteggiamento di chi vende può influenzare il comportamento

dell' acquirente

- o Come applicare, nel colloquio di vendita , le tecniche apprese
- o Il nostro atteggiamento, la prima cosa che il cliente percepisce e

collega all' immagine aziendale

- o L' ascolto e l' osservazione dell' acquirente, fonte di utili notizie
- o Le domande per scoprire esigenze e motivazioni d' acquisto
- o L' argomentazione basata non sulle caratteristiche del prodotto ma

sulla soluzione dei problemi

- o Il superamento delle obiezioni
- o Le tattiche negoziali per condurre le varie fasi della trattativa e

cercare di chiuderla in positivo

- o Una tipologia dei più frequenti tipi di clienti
- o Le tecniche di comunicazione al telefono
- o Il C.R.M. o Customer Relationship Management
- o La vendita a grandi clienti



Agli argomenti ritenuti più interessanti dagli studenti verrà dato maggiore spazio e approfondimento.

Materiale didattico

Corso di Comunicazione finalizzata alla vendita

Oltre a fornire un'ottima preparazione sul tema della Comunicazione e della Vendita, alla fine del corso i candidati disporranno dei seguenti materiali didattici:

- Dispense in formato elettronico sulle **slides dei contenuti del corso**
- **Dispense in formato cartaceo** degli argomenti trattati nel corso
- Materiale cartaceo su **importanti pubblicazioni e contenuti** inerenti la Comunicazione
- **Attestato di Partecipazione** personalizzato



Dove si svolge il corso?

Il corso di Comunicazione finalizzata alla vendita si svolge a Roma, nella sede della Rekuest s.r.l. in via Mario Fani 99 (zona Corso Francia).

La sede è raggiungibile con:

- **(Metropolitana)** - Linea A uscita Cipro o Lepanto
- **(Treno metropolitano)** - Uscita Monte Mario
- **(Autobus)** - Linea 990, 913, 999, 907
- **(Mezzi privati)** – all'uscita "Mario Fani" della Tangenziale

Telefono: 06.45432090

Fax: 0645432116

e.mail: info@abcformazione.it

www.abcformazione.it

Sede principale: Via Mario Fani, 99
00136 Roma

abc ABC FORMAZIONE
PROFESSIONALE

WWW.ABCFORMAZIONE.IT

Corso di Comunicazione finalizzata alla vendita



Telefono: 06.45432090

Fax: 0645432116

e.mail: info@abcformazione.it

www.abcformazione.it

Sede principale: Via Mario Fani, 99
00136 Roma