



CONFCOMMERIO

IMPRESE PER L'ITALIA

PROVINCIA DI AREZZO

“Le emozioni nella vendita”

Il percorso formativo si propone di accompagnare i partecipanti nello sviluppo delle competenze necessarie alla risoluzione dei problemi (focalizzazione sugli obiettivi, atteggiamento positivo e propositivo) e di trasmettere loro gli strumenti e le tecniche necessarie per generare “risposte”, in funzione di vendite efficaci ed efficienti.

OBIETTIVI

- sviluppo delle competenze necessarie alla risoluzione dei problemi
- generare risposte per sviluppare vendite efficaci ed efficienti.

CONTENUTI

- INTRODUZIONE ALLA COMUNICAZIONE EFFICACE
- GESTIONE DEL CLIENTE
- PRAGMATICA DELLA COMUNICAZIONE IN RAPPORTO ALLE FASI SENSIBILE DI ACQUISIZIONE DEL CLIENTE- NEGOZIAZIONE
- TECNICHE DI VENDITA EMOZIONALE
- LEADER EMOTIVO
- RELAZIONI EFFICACI
- AUTOSTIMA
- GESTIONE DEL RIFIUTO
- IMPARARE A MOTIVARSI
- COSTRUIRE OBIETTIVI EFFICACI
- IL PENSIERO DIVERGENTE
- INTELLIGENZA EMOTIVA
- SOLUZIONI ALTERNATIVE
- L'INNOVAZIONE TECNOLOGICA: APPROCCIO INNOVATIVO AL CLIENTE

DURATA

N. 12 ore suddivise in 3 incontri da 4 ore ciascuno

DOCENTE

Elisa Marcheselli

CALENDARIO

Febbraio/Marzo 2020.

METODOLOGIE DIDATTICHE

Utilizzo delle seguenti metodologie didattiche: lezione teorica, proiezioni slides, visione e commento di filmati, esercitazioni con supporto di device differenti, esempi operativi, case history.



CONFCOMMERCIO

IMPRESE PER L'ITALIA

PROVINCIA DI AREZZO

MATERIALE DIDATTICO

Ad ogni partecipante verrà distribuito dispense e materiale didattico.

LUOGO DI SVOLGIMENTO

Arezzo sede Confcommercio Arezzo Viale Mecenate n. 2/a.

DATE

26 febbraio 2020 ore 14:30/18:30

11 marzo 2020 ore 14:30/18:30

25 marzo 2020 ore 14:30/18:30

PARTECIPANTI

Il corso verrà attivato con un minimo di 15 partecipanti. E' previsto un massimo di n. 25 partecipanti.

QUOTA INDIVIDUALE DI PARTECIPAZIONE

Corso Gratuito