



## **TECNICHE DI VENDITA – 20 ore**

**OBIETTIVI DEL CORSO:** Il corso consente al partecipante di acquisire la giusta sensibilità e motivazione nelle varie fasi del contatto commerciale, di apprendere come capire e farsi capire dal cliente, aumentando il suo livello di fiducia e quindi la sua fidelizzazione, di conoscere gli aspetti principali di alcune metodologie che permettono di governare meglio le relazioni interpersonali.

### **PROGRAMMA:**

- Modelli comunicativi
- Il linguaggio del corpo
- Tecniche per rafforzare la comunicazione: l'impatto, l'ascolto attivo, la tecnica delle domande
- Stili di vendita
- Processo di vendita
- Analisi delle esigenze palesi e latenti
- Tattiche negoziali. Tecniche di superamento delle obiezioni.
- Identificazione tipologica del cliente
- Miglioramento dei rapporti con il cliente
- Conclusioni della vendita: tecniche operative. Autoanalisi e miglioramento continuo. Piano di sviluppo personale

**DURATA: 20 ore**

**DOCENTE:** *Alessio Etzi, Business & Executive Coach, Master in Programmazione Neuro Linguistica, Esperto di Marketing Strategico, Relazionale e d'Impresa, Tecniche di vendita e Leadership.*

**CALENDARIO:** 17, 24 novembre, 1, 15, 22 dicembre 2016

**ORARIO:** 14.30-18.30

**SEDE:** Assoservizi Srl, Via Roma 2, Arezzo

### **QUOTA DI PARTECIPAZIONE:**

**€ 320 + IVA per Aziende Associate Confindustria Toscana Sud**

**€ 350 + IVA per Aziende non Associate Confindustria Toscana Sud**