



## **Tecniche di vendita e comunicazione efficace**

---

### **A CHI E' RIVOLTO**

Il corso è rivolto a chiunque desideri apprendere tecniche e modelli per migliorare la propria abilità comunicativa al fine di stabilire buone relazioni, stipulare accordi e diventare protagonisti attivi delle proprie emozioni.

Si tratta di conoscere, provare e fare propri alcuni modelli e metodologie di comunicazione (scritta e verbale) acquisite dalla **Programmazione Neuro-Linguistica (PNL)**.

### **OBIETTIVO DEL CORSO**

Il corso propone un'ampia trattazione di tecniche, sistemi e strumenti che consentono all'utente di migliorare la propria capacità comunicativa in modo da poter ottimizzare i rapporti interpersonali e creare le basi per trattative di successo.

### **METODO D'INSEGNAMENTO**

Il corso è articolato in modo da fornire una preparazione d'eccellenza.

Gli argomenti del corso verranno trattati in modo semplice, chiaro e con esercitazioni pratiche al fine di massimizzare l'apprendimento.

# **PROGRAMMA**

---

## **1. PIANIFICARE L'ATTIVITÀ DI VENDITA**

- Analizzare e monitorare la concorrenza
- Individuare i punti forza e di debolezza della propria offerta

## **2. CREARE UN "COPY" PER LA VENDITA DEL PROPRIO PRODOTTO**

- Che cosa state davvero vendendo nel vostro business ?
- Il discorso nell'ascensore
- Perché voi ? Perché questo prodotto ? Perché ora ?

## **3. COMUNICAZIONE VERBALE**

- Creare empatia
- Sistemi rappresentazionali
  - Visivo
  - Auditivo
  - Cinestetico
- Accessi oculari
- Abolizione delle negazioni
- Utilizzo del Feedback

## **4. IL TELEFONO COME STRUMENTO DI RELAZIONE E DI VENDITA**

- Definire e analizzare gli obiettivi da raggiungere
- Individuare un messaggio chiave (copy)
- La gestione della telefonata: presentarsi, prendere un appuntamento (Telefonico o di persona).

## **5. TECNICHE DI VENDITA**

- Piramide dei bisogni
- Leve decisionali
- Tecniche di persuasione
- Gestione delle obiezioni

## **6. TECNICHE DI NEGOZIAZIONE**

- L'importanza della percezione
- Spazio negoziale. Come allargare la torta
- SWOT Analysis

## **7. L'ATTIVITÀ POST VENDITA E LA FIDELIZZAZIONE DEL CLIENTE**

- Strumenti per valutare la soddisfazione del cliente e impiegare i dati raccolti
- Fidelizzare i propri clienti (assistenza)