

Corso -

Public speaking per venditori: come comunicare in modo efficace e trasmettere affidabilità e competenza nelle trattative con il cliente.

La sottile arte della comunicazione efficace applicata ai contesti di vendita

Obiettivi

Oggi sollecitati dai continui stimoli e con l'impellente necessità di viaggiare veloci, è fondamentale catturare l'attenzione dei nostri lead e clienti già dai primi istanti di conversazione, saper trasmettere sicurezza, essere incisivi e coinvolgenti sono quindi abilità fondamentali da acquisire per raggiungere i propri target di vendita ed affrontare tutte le occasioni di dialogo come opportunità per fare business. Per farlo serve padroneggiare le proprie emozioni, conoscere e saper applicare tecniche per realizzare un messaggio memorabile ed abilità per interagire in modo efficace con il mio pubblico sia che io mi trovi ad una conferenza, in una riunione o in un incontro veloce.

Programma

- 3 pilastri per una presentazione davvero memorabile
- Mind-set ed allenamento mentale per sentirti più sicuri di se
- Come organizzare una comunicazione ad effetto
- Gestire obiezioni ed interagire con il pubblico nei diversi contesti (telefono, video call, fiera, riunione, presentazione, meeting di vendita)
- Come usare la voce per amplificare l'efficacia del nostro messaggio
- Come organizzare la presentazione per renderla persuasiva e coinvolgente
- Come interagire con il pubblico e mantenere alta l'attenzione

Ulteriori informazioni

La quota di partecipazione è comprensiva di materiale didattico in formato digitale, attestato di partecipazione e pranzo di lavoro.

Si intendono aziende associate quelle aderenti alle associazioni: ACIMAC, ACIMALL, AMAPLAST, FEDERTEC E UCIMA.

Destinatari

Chiunque voglia migliorare le proprie abilità di public speaking a fini commerciali

Durata

8 ore

Quota di adesione:

500,00 € + IVA a persona per le aziende associate

600,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

Edizione da programmare.