Corso - 04/11/2027

Intervista negoziale e tecniche di comunicazione

2^ workshop del percorso speciale TECHNICAL SALES IN ACTION, il primo grande progetto di formazione specifica sulla vendita di Beni Strumentali

Obiettivi

Comprendere l'importanza dell'ascolto empatico per raccogliere i bisogni inespressi del cliente, catturare l'attenzione attraverso strategie di comunicazione e immedesimazione, costruire un clima di fiducia favorevole alla preparazione della negoziazione.

Programma

Grazie alla presenza di un **docente qualificato, affiancato da un co-docente con esperienza ventennale come direttore commerciale in primare aziende del settore del packaging**, i moduli verranno trattati alternando formazione teorica e pratica, utilizzo di roleplaying, case history, e con modalità operative ed esperienziali.

· Il mio Inner game
· Il contatto positivo con il cliente, come rompere il ghiaccio
· L'importanza dell'ascolto empatico
· Le domande da porre
· Tecniche di intervista negoziale: ottenere informazioni ripetendo la domanda
· L'arte del silenzio
· Costruire la propria argomentazione di vendita sulle basi delle informazioni raccolte
· La mia comunicazione di vendita
· Il corretto flusso di relazione nella vendita
· Tecniche di immedesimazione, tecniche empatiche, tecniche di recitazione
· Costruire il clima di fiducia col cliente

Il corso è il secondo modulo di un percorso completo sulla vendita di beni strumentali

>>> SCOPRI IL PERCORSO COMPLETO

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

Venditori di Beni Strumentali, ad ogni livello

Durata

16 ore

Quota di adesione:

950,00 € + IVA a persona per le aziende associate

1.050,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

04/11/2027 09.30-17.30 - Modena

05/11/2027 09.30-17.30 - Modena