**Corso - 10/10/2024**

# 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

· Il mio Inner game
· Il contatto positivo con il cliente, come rompere il ghiaccio
· La comunicazione via web e in presenza: differenze di approccio
· 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**

### 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

10/10/2024 09.00-18.00 - Modena

17/10/2024 14.00-18.00 - ONLINE

25/10/2024 09.00-13.00 - ONLINE