Corso -

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

>>> 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

Edizione da programmare.