

Corso - 11/02/2022

Intervista negoziale e tecniche di comunicazione

2^a 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 primarie 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

11/02/2022 09.00-13.00 - ONLINE

18/02/2022 09.00-13.00 - ONLINE

25/02/2022 09.00-13.00 - Modena

25/02/2022 14.00-18.00 - Modena

