

Corso - 24/10/2025

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

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

24/10/2025 09.00-18.00 - Modena

31/10/2025 14.00-18.00 - ONLINE

07/11/2025 09.00-13.00 - ONLINE

