



CORSO VENDITA CREATIVA E COMUNICAZIONE NON VERBALE

DURATA: FULL IMMERSION RESIDENZIALE DI 3 GIORNI

Alla base di una relazione di successo c'è la capacità di comunicare, non solo con le parole, ma anche con il proprio comportamento che deve sempre rivelare profondo rispetto per l'interlocutore.

Cosa comunichiamo con gesti senza saperlo?
Cosa comunica il nostro cliente senza rendersene conto?
Come interpretiamo le situazioni di dialogo non verbale?

OBIETTIVI DEL CORSO

Non è il solito corso fatto di teorie: si tratta di una vera esperienza pratica, utilissima a chiunque deve professionalmente incontrare i clienti, comunicare con loro, comprendere le loro necessità, o cercare nuovi clienti da cui ottenere consenso e fiducia.

Per vendita si intende anche la capacità di ottenere da altri un consenso o il coinvolgimento in un nostro obiettivo: per questo motivo questo corso viene frequentato da imprenditori, dirigenti e da chi è impegnato in attività politica o a capo di associazioni. Per "cliente" intendiamo quindi la persona che desideriamo "acquisti" da noi la nostra proposta, il nostro obiettivo.

C'è una enorme differenza tra un venditore distributivo ed un venditore creativo, una differenza nella qualità del rapporto con il cliente.

DESTINATARI

Adatto a chi desidera approfondire le dinamiche psicologiche in atto in una relazione professionale di vendita, ma anche a chi desidera conoscere in modo appropriato la propria e altrui comunicazione non verbale.

Si tratta di un corso accessibile sia a professionisti della vendita e delle pubbliche relazioni, sia a giovani principianti che iniziano ad operare nel mondo delle relazioni d'affari.

ALCUNI DEI TEMI TRATTATI

- I venditore professionista
- Le motivazioni d'acquisto
- Le tipologie di cliente
- Come superare le obiezioni
- Il dopo vendita
- L'importanza della comunicazione non verbale

“ *Qualsiasi attività professionale si basa sulla capacità degli uomini di credere in ciò che fanno e nei propri obiettivi* ”