

CORSO VENDITA CREATIVA E COMUNICAZIONE NON VERBALE

Sto comunicando con coerenza per costruire un rapporto di fiducia?

Sto ascoltando attivamente o sto solo parlando?

Sto guidando il mio cliente verso la soluzione migliore o sto cercando di chiudere una vendita?

Sto valorizzando adeguatamente la mia professionalità?

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. Non si tratta solo vendere un prodotto o un servizio, ma di **stabilire relazioni solide**, ottenere risultati concreti e, allo stesso tempo, rendere ogni interazione più umana, più vera, più memorabile.

Il corso di "Vendita creativa e comunicazione non verbale" è una full-immersion di crescita personale e professionale con l'obiettivo di imparare a **costruire relazioni autentiche**, comprendendo profondamente chi abbiamo di fronte. Significa andare oltre le tecniche, si tratta di acquisire consapevolezza di sé e degli altri, diventando capaci di relazionarsi in modo più trasparente e incisivo.

È una esperienza intensa e coinvolgente che **unisce teoria e pratica**, alternando spiegazioni sulle dinamiche della vendita e della comunicazione a esercizi pratici, simulazioni, momenti di gruppo e di riflessione personali e permette di sperimentare direttamente quanto appreso, rendendo i concetti concreti e interiorizzati.

“ **Alla base di una relazione di successo c'è la capacità di comunicare, non solo con le parole, ma anche con il proprio comportamento.** ”

LA COMUNICAZIONE NON VERBALE

La comunicazione non verbale è un **linguaggio silenzioso**, ma incredibilmente potente.

Non riguarda solo ciò che diciamo a parole: ogni gesto, ogni sguardo, ogni postura parla per noi, spesso più delle parole stesse.

Ci aiuta a leggere le altre persone, ma soprattutto ci permette anche di modulare il nostro comportamento, di apparire più chiari, coerenti e affidabili.

Quando ciò accade, **ogni interazione diventa più autentica e naturale**, e le persone percepiscono subito la nostra credibilità e professionalità.

La comunicazione non verbale è uno strumento fondamentale per costruire relazioni di valore, creare connessioni genuine e trasformare ogni incontro in un momento significativo perché **ciò che noi “emettiamo” con il corpo parla prima, e spesso più forte, delle parole**.

In una vendita o in qualsiasi interazione professionale, ciò che comunichiamo con i gesti, la postura, lo sguardo e il comportamento influisce profondamente sull'esito della relazione.

Domandarsi “cosa comunico con i miei gesti anche quando non parlo?” e “cosa comunica il mio cliente senza rendersene conto?” è un punto di partenza per **comprendere davvero chi si ha davanti**.

Cosa comunichiamo con i gesti, senza esserne consapevoli?

Cosa comunica il nostro cliente senza rendersene conto?

Come interpretiamo le situazioni di dialogo non verbale?

A CHI È RIVOLTO

A chi ha bisogno di migliorare la capacità di relazionarsi, capire gli altri e influenzare positivamente le interazioni, sia in ambito commerciale che in contesti professionali più generali.

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.

A chi vuole migliorare la propria capacità di relazionarsi e comunicare, sia nel contesto commerciale che nella vita quotidiana.

OBIETTIVI DEL CORSO

Migliorare la comunicazione con le persone, comprendere come usare la comunicazione non verbale in modo consapevole e come anticipare esigenze e obiezioni.

Sviluppare capacità di vendita efficaci e autentiche, basate sulla comprensione profonda dell'altro e su una comunicazione che sia consapevole, rispettosa e persuasiva.

Trasformare la vendita in un processo creativo e relazionale, sviluppando competenze di ascolto ed empatia per ottenere risultati concreti.

DURATA E MODALITÀ

Full immersion residenziale di 4 giorni. Per accedere al corso è necessario un colloquio di ammissione con un formatore.

CONTENUTI DEL CORSO

- Il venditore professionista
- Le motivazioni d'acquisto
- Le tipologie di cliente
- Come superare le obiezioni
- Il dopo vendita
- La comunicazione non verbale
- Le dinamiche della relazione con il cliente
- Vendita creativa e vendita distributiva