

CORSO VENDITA CREATIVA E COMUNICAZIONE NON VERBALE

Sto comunicando
con coerenza per costruire
un rapporto di fiducia?

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.

Sto ascoltando
attivamente o sto
solo parlando?

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**.

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

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.

Sto valorizzando
adeguatamente la mia
professionalità?

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?

CORSO VENDITA CREATIVA E COMUNICAZIONE 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