

## COMUNICAZIONE PRATICA PER VENDITORI

Il programma del corso di “Comunicazione Pratica per Venditori”, già testato in ambito aziendale, consente di apprendere in maniera pratica ed efficace come comunicare efficacemente esercitando e conoscendo le proprie abilità. La parte teorica è quasi del tutto sostituita dalle competenze del professionista che prediligerà un taglio pratico per far raggiungere l’obiettivo di apprendimento a tutti i discenti.

**Destinatari:** Il corso si rivolge agli operatori del settore commerciale, agenti, rappresentanti, procuratori di affari, imprenditori ecc., che desiderano acquisire conoscenze utili ad aumentare le loro performance commerciali. Il corso è aperto anche a tutti coloro che desiderano intraprendere professionalmente una carriera di tipo commerciale.

**Obiettivi del corso:** fornire indispensabili strumenti per migliorare l’efficacia della forza vendita e potenziare le tecniche di comunicazione e persuasione commerciale.

### Programma del corso

- ✓ Il linguaggio del corpo: conoscere la tabella del significato zone centrali e periferiche.
- ✓ Esercitazioni pratiche: la postura, le braccia, le gambe, le mani cosa comunicano come ed in che modo.
- ✓ Cenni teorici: la comunicazione verbale e non verbale
- ✓ Giochi sul feedback – esercitazioni
- ✓ Il processo comunicativo : messaggio destinatario fonte.
- ✓ Cenni teorici : essere assertivi – dissonanza e percezione.
- ✓ Il proponente la vendita: Tipologia del cliente/Informazioni sul cliente /mercato /prodotto /concorrenza
- ✓ Gioco di gruppo sul target e creatività
- ✓ Simulazione : *dal cliente- chi è l’interlocutore?* Esercitazione.
- ✓ Role playing- Speaker corner – allenare l’osservazione del comportamento non verbale
- ✓ La presentazione : esercitazione individuale
- ✓ Lo sviluppo delle competenze sociali - esercizio : lo sguardo
- ✓ La comprensione inconscia del linguaggio: mimica e gestualità e la modulazione del tono della voce
- ✓ Esercizio: come interpretare i segnali di apertura, di rifiuto e di tensione
- ✓ La gestione della comunicazione con il cliente difficile – il modello sincronia forza- energia- ritmo - attivazione
- ✓ Riconoscere le emozioni negative: l’aggressività /fare e ricevere critiche .
- ✓ Gli assiomi della comunicazione: cenni teorici
- ✓ Allenare le competenze sociali: autovalutazione ed etero valutazione. I disturbi della comunicazione.

**Docente:** Dott.ssa Flavia Margaritelli

**Durata:** 16 ore

**Importo:** €150,00 + IVA

Il Corso si attiverà al raggiungimento di un minimo di dieci iscritti

**Per informazioni ed iscrizioni chiamare la segreteria al numero 06.7029563**