Responsabile didattico: Pasquale Adamo

Obiettivo del Corso TECNICHE DI VENDITA

MIGLIORARE LE PROPRIE CAPACITA' DI VENDITA (consapevolezza del processo di comunicazione e miglioramento delle capacità di lettura delle reali esigenze del cliente.)
Risultati:
Utilizzare la Comunicazione verbale per ottimizzare i tempi della vendita;
Avvalersi della Comunicazione Non Verbale per identificare prontamente cosa davvero desidera il cliente;
Ottenere un miglioramento dal punto di vista dell'efficacia di vendita.
Identificare il suo codice di comunicazione e le sue esigenze anche non esplicite;
Utilizzare le informazioni per orientare la tua vendita e aumentarne l'efficacia.
Creare feeling per fidelizzare il cliente.
Entrare velocemente in empatia con il cliente e con tutti gli interlocutori;
Comprendere i processi decisionali del cliente e far leva su essi, con etica e coerenza;
Innalzare esponenzialmente il livello di redemption delle azioni di vendita;
Migliorare la capacità comunicativa attraverso l'utilizzo di differenti canali comunicativi.

OBIETTIVI DEL CORSO LEGATI ALLA VENDITA:

Apprendere tecniche di comunicazione ad alto impatto emotivo;
Comprendere le reali esigenze del cliente e le sue reali motivazioni di acquisto;
Creare "feeling" col cliente per innalzare esponenzialmente le possibilità della vendita;
Trasformare qualsiasi tipo di obiezione del cliente in una indicazione fondamentale per la conclusione positiva della trattativa;
Padroneggiare tutte le fasi della negoziazione attraverso l'acquisizione delle più efficaci strategie di vendita, frutto dell'esperienza dei più grandi venditori;
Mantenere un elevato livello di motivazione per superare le principali difficoltà, le delusioni inaspettate, le chiusure mancate;
Costruire una tecnica di vendita adeguata al proprio stile e alla propria personalità, enfatizzando i proprio punti di forza;
Perfezionare le proprie capacità di vendita.

Responsabile didattico: Pasquale Adamo

OBIETTIVI DEL CORSO LEGATI ALLA COMUNICAZIONE:

Migliorare la propria sicurezza, grazie alla capacità di creare un miglior rapporto con il cliente, che vi darà un feedback più positivo;
Avere il pieno controllo delle emozioni in modo da non far trasparire elementi di preoccupazione nella mente del cliente, e apprendere come rassicurarlo con un atteggiamento positivo
Passare dalla teoria alla pratica attraverso esperienze reali ed esercizi pratici riguardanti le due fasi principali della consulenza alla vendita: "senza cliente", con la preparazione personale dell'attività; "con il cliente", con lo sviluppo della trattativa.
Saper leggere i segnali della comunicazione non verbale per raccogliere informazioni preziose per il processo comunicativo;
Riuscire a guidare e direzionare la comunicazione con il cliente;
Saper instaurare velocemente ed efficacemente empatia per fidelizzare il cliente.

Destinatari:

Indirizzato ai professionisti della vendita, Direttori Commerciali, Venditori, Agenti, Rappresentanti, Produttori e a tutto il personale addetto alla vendita. E' dedicato a coloro che vogliono padroneggiare il processo comunicativo, guidare le dinamiche decisionale, fidelizzare il cliente e acquisire capacità di negoziazione elevate per ottenere risultati eccellenti nella vendita.
che desiderano:

- Avere successo nella vendita attraverso la comunicazione persuasiva;
- Comprendere in pochi secondi le reali esigenze dell'interlocutore e del cliente;
- Fidelizzare il cliente;
- Instaurare un rapporto di fiducia e apertura con il cliente.

Argomenti trattati:

COMUNICAZIONE EFFICACE NELLA VENDITA
- Cosa è la Comunicazione: Comunicazione razionale e comunicazione emozionale;
- I canali della comunicazione nella vendita: Verbale; non Verbale e Paraverbale;
- Parole e mimica al servizio della vendita.
- Come aumentare la redditività e il valore aggiunto di un venditore con la comunicazione efficace
- Comprendere le esigenze del cliente: parole dette e non dette;
- Saper chiedere per ottenere: il cliente risponde;

I CRITERI DECISIONALI DEL CLIENTE
- Come orientare il processo decisionale del cliente al fine di una migliore trattativa;
- Come comprendere il "linguaggio motivazionale" del cliente
- Accedere velocemente nella struttura mentale del cliente: i canali rappresentazionali

LA VENDITA ATTRAVERSO IL FEELING
- Il "rapport" per creare un clima di fiducia
- I più efficaci strumenti di vendita: rispecchiamento, calibrazione, ricalco
- Quando chiudere il contratto: la "guida"

ETICA E RESPONSABILITA'
- Perché è importante vendere con etica
- Il valore della congruenza nella vendita
- Una buona reputazione è la miglior strategia di vendita

Metodologia:

Il corso è ricco di esercizi e di simulazioni personalizzate per acquisire abilità e competenze utili a padroneggiare le più efficaci tecniche di comunicazione e vendita, e per imparare ad utilizzare le più vincenti strategie di negoziazione attraverso l'apprendimento di metodologie e strumenti avanzati di PNL (Programmazione Neurolinguistica), Comunicazione Non Verbale, Fisiognomica, Psicosomatica ed enneagramma.

Docente_ Dott. Pasquale Adamo: Coach, Esperto nei processi formativi, Mediatore, Esperto di PNL.
Co-Autore di: "Comunicazione Analogica e PNL" e Autore di: "101 Storie di PNL: storie per il benessere, il potenziamento e per la vita"
Co-fondatore di JobElite.it il Primo Professional Network integrato.
Tra i suoi formatori: Daniela Marrocco, Carlo Vincis, Daniela Poggiolini, Roberto Poggiolini, Consuelo Casula, Francesca Pilò, Giuseppe De Benedittis, Michele Tribuzio, Gabriella Mereu e Roberto Re
INTERNAZIONALI:
John Grinder, Carmen Bostic St Clair, Norma e Phil Barretta, Stephen Gilligan, Bert Hellinger, Betty Erickson, Roy Martina.
(6 anni di esperienza nel settore della comunicazione).

Luogo e data:
Bari: dal 15 al 17 giugno 2012
Dalle ore 10.00 alle ore 18.00

Materiale didattico:
Le dispense saranno fornite su Pen Drive

Quota di partecipazione:
La quota di partecipazione è di € 390,00 (IVA inclusa)
(La quota comprende: materiale didattico su pen drive, kit dello studente, tasse e card Artesis).

Modalità di pagamento:
Un acconto pari al 30% della quota di iscrizione deve essere versato entro il 7 giorni dall'invio del modulo di registrazione.
Il saldo dovrà essere effettuato prima dell'inizio del corso.
Il Bonifico Bancario indicante nominativo del partecipante e nome del Corso scelto: Associazione Culturale Artesis – Banca Apulia IBAN: IT71O 05787 0400 1035570056284.

Attestato di frequenza:
A fine corso verrà rilasciato l'attestato di partecipazione a proprio nome, su carta pergamena.

Informazioni:
formazione@artesislab.com

A R T E S I S