



Date e Orari:

GIO 14 febbraio - h. 19.30 - 23.00

DOM 17 febbraio - h. 9.00 - 19.00

MART 19 febbraio - h. 19.30 - 23.00

Costo di partecipazione:

€ 270,00 + IVA

Numero partecipanti minimo dieci, massimo venti.

Per info e prenotazioni:

Gu&Gi Equipe
Via I° Maggio, 18

31011 - Fraz. Casella - ASOLO (TV)

Tel. 0423.948733 - Fax. 0423.927756

info@guegi.it - www.guegi.it



CORSO DI COMUNICAZIONE, VENDITA E MARKETING



14-17-19 Febbraio 2013

ASOLO

Via I° Maggio, 18

Il corso ha lo scopo di spiegare l'importanza di una capacità comunicativa efficace e di porre le basi per un consistente miglioramento progressivo di tale abilità.

Le lezioni si rivolgono a chiunque si ritrovi costantemente a contatto con altre persone, necessitando quindi di valide competenze retoriche e dialettiche.

Si imparerà ad intraprendere ed utilizzare i linguaggi del corpo per comunicare con una padronanza corporea totale e con l'ausilio di ogni strumento di cui si dispone.

I partecipanti apprenderanno quali tipi di messaggio un certo uso dei colori può trasmettere.

Si possono infatti ricavare significati e potenzialità delle scelte cromatiche il cui impiego può celare precise finalità, stati d'animo e personalità.

Il "Test del colore" viene spesso impiegato nella fase di selezione del personale come parametro di raffronto.

Gli argomenti che possono venir trattati sono molteplici ed ampi, quindi vi è la possibilità e l'opportunità di personalizzare il Corso in base alle esigenze manifestate.

CONTENUTI DEL CORSO

Comunicazione verbale e non verbale ●

Linguaggio del corpo ●

Ascolto attivo e passivo ●

Gestione dello stress ●

Esercitazioni ●

Ruolo del venditore ●

Stili e metodi di vendita ●

Iter di vendita ●

(preparazione, approccio, analisi, presentazione, obiezioni, chiusura e post-vendita)

Pianificazione e programmazione ●

Organizzazione, azione e controllo ●

Esercitazioni ●

Accenni di marketing ●