

ANALISI COMPORTAMENTALE DEL CLIENTE, PERSUASIONE E TECNICHE DI VENDITA

Dal 02 aprile - dalle ore 14.00 alle ore 18.00

CORSO IN PRESENZA

Obiettivi:

Esistono vari modi di essere “venditori” che, a seconda del periodo storico, del tipo di prodotto, delle condizioni economiche, della domanda e dell’offerta, risultano più o meno efficaci. Per molti aspetti, gli stili di vendita “aggressivi” del genere “mordi e fuggi”, o legati alla massimizzazione dei vantaggi immediati, ma che trascurano di costruire relazione o di fidelizzare la clientela, risultano sempre meno funzionali. Anzi, considerando la “viralità” della comunicazione web e il peso di recensioni negative, avere attenzione alla cura del cliente e possedere una prospettiva lungimirante, diventano condizioni indispensabili.

Spesso i meccanismi che spingono all’acquisto travalicano i confini delle scelte ragionate e ponderate, ma risentono di molti aspetti psicologici che funzionano come delle e vere e proprie leve nel rendere attrattivo o repulsivo un prodotto.

Alla luce di queste considerazioni, diventa indispensabile conoscere questi processi, per essere in grado di utilizzarli al meglio e ottimizzare le possibilità di vendita, all’interno di un buon rapporto con il cliente.

Tale percorso deve necessariamente includere:

- capacità di creare relazione con il cliente, conoscendo anche le modalità comunicative più efficaci,
- conoscenza dei meccanismi psicologici che regolano le scelte dei consumatori,
- una capacità continua di automonitoraggio e di miglioramento personale per aumentare la propria capacità di adattamento alle differenti situazioni di vendita.

Destinatari: Personale dipendente aziendale con funzioni commerciali

Contenuti:

- Vincere entrambi
- Le scelte di “pancia”: come rendere attrattivo un prodotto
- Tecnologia della parola: la comunicazione performante e persuasiva
- L’uso strategico delle parole
- Le leve psicologiche degli stereotipi
- Persuasione e vendita
- Le leve emotive nel processo di vendita
- La sintonizzazione con il cliente
- Analisi delle capacità personali e dei punti di forza: costruire il proprio profilo di venditore
- Come individuare le proprie strategie personali di miglioramento

Docente: Dott. Efreem Sabatti

Sede: CONFAPI BRESCIA I Via Filippo Lippi 30, 25134 Brescia (BS)

Calendario:

- 02 aprile, ore 14.00-18.00
- 09 aprile, ore 14.00-18.00
- 16 aprile, ore 14.00-18.00

Costo:

Tariffa Socio Confapi Brescia

€240,00 + IVA(22%)

Tariffa Non socio Confapi Brescia

€270,00 + IVA(22%)

Corso valido anche ai fini dell’assolvimento dell’obbligo formativo delle 24 ore previsto da CCNL METALMECCANICI

Per ricevere la modulistica necessaria a completare la procedura d’iscrizione compilare e inviare la

“SCHEDA DI MANIFESTAZIONE DI INTERESSE” entro il 23/03 p.v.

SCHEDA DI MANIFESTAZIONE DI INTERESSE

da compilare e inviare via email a formazione@confapibrescia.it

AZIENDA _____

NOME E COGNOME _____

Tel. _____ **Email** _____