

PROGRAMMA DEL CORSO
“TECNICHE DI COMUNICAZIONE EFFICACE ORIENTATE ALLA VENDITA”

OBIETTIVI FORMATIVI	
Acquisizione dei principi di comunicazione efficace orientata alla vendita	
<u>Al termine i partecipanti saranno in grado di:</u>	
<ul style="list-style-type: none"> - Riconoscere i 3 principali canali di comunicazione -Utilizzare modalità di comunicazione congruente -Mantenere una linea comunicativa parallela con l'interlocutore -Riconoscere e Gestire i messaggi inviati inconsapevolmente dal nostro corpo -Costruire una relazione positiva con l'interlocutore -Riconoscere la modalità comunicativa dell'altro e ricalcarla -Guidare la conversazione -Promuovere se stessi e la propria attività in modo efficace e congruente -Creare lo "spazio vendita" - Ampliare le possibilità di vendita (Cross Selling e Up Selling) 	
CONTENUTI	<ul style="list-style-type: none"> -La comunicazione come strumento di relazione -Il processo comunicativo -I tre canali comunicativi -Prosemica e cinesica -Comunicazione efficace -<i>Vision e Mission</i> personale e aziendale -La comunicazione nella vendita
METODOLOGIA/SUPPORTI	<p>Lezione frontale – Esercitazioni Video esemplificativi - Role playing Simulazioni - Analisi di casi</p>
DURATA	6 ore