

Gli aspetti emotivi nella vendita e nel marketing

Codice corso: GEN005 **Argomenti:** COMMERCIALE E VENDITE

Durata: 9 ore **Prezzo:** € 350 + IVA **Prezzo socio:** € 300 + IVA

Negli ultimi anni il mondo delle vendite è cambiato con l'utilizzo di tecnologie sempre più innovative e sempre più accessibili alle aziende, portando ad un aumento della competitività sul mercato. In questo nuovo scenario è il Cliente al centro di ogni attività strategica e per il Venditore le emozioni hanno ulteriore importanza e giocano un ruolo fondamentale. Studi scientifici confermano che la spinta all'acquisto è data dal 5% dalla parte razionale del cervello e dal 95% dall'aspetto emotivo.

OBIETTIVI: Attraverso questo percorso, scoprirai che nei rapporti commerciali le emozioni giocano un ruolo cruciale nelle fasi d'acquisto/vendita. Oggi il Cliente è diventato più esigente ed informato: imparerai a comunicare con lui in modo consulenziale, coinvolgente e motivante, portandolo a scegliere la proposta della tua azienda.

DESTINATARI: Imprenditori, Responsabili e addetti commerciali, Collaboratori Front office e Customer care, o personale da avviare allo sviluppo commerciale. Utile anche a quei ruoli che necessitano di ampliare le loro abilità nella comunicazione e nella trattativa.

CONTENUTI:

MODULO 1: CHI È IL CLIENTE? • Come conoscere il proprio Cliente e le sue aspettative MODULO 2: DALL'ENIGMA ALL'ENNEAGRAMMA DEL CLIENTE • Come le convinzioni del Cliente influenzano i comportamenti nelle trattative e negli acquisti MODULO 3: LE CARATTERISTICHE DEL VENDITORE • Capacità di ascolto e di porre le giuste domande per orientare il cliente all'acquisto	• Empatia e linguaggio MODULO 4: GLI STILI COMUNICATIVI • Assertività, Passività, Aggressività • Come lo stile di comunicazione determina il comportamento dell'interlocutore (acquirente) MODULO 5: L'OBIEZIONE E LA SUA GESTIONE • Obiezione come opportunità: come affrontarla in modo costruttivo per raggiungere l'obiettivo di vendita
---	--

ATTESTATI E CERTIFICAZIONI: Attestato di frequenza.

DOCENTI: Docenti qualificati

NOTE:

- Centro Tecnologico assicura il pieno rispetto di tutte le misure di prevenzione e contenimento del contagio individuate per la gestione dell'emergenza epidemiologica da Covid-19.
- In caso di superamento del numero massimo di iscritti ammessi al corso, si applica il criterio dell'arrivo in ordine cronologico per le iscrizioni che risultano correttamente formalizzate.
- L'uso della mascherina è consigliato.