

CORSO DI FORMAZIONE “VENDITA CON IL SORRISO”

Destinatari

Venditori, Area Manager, Consulenti di vendita, Promoter e tutti coloro che vogliono gestire trattative con il sorriso.

Vantaggi/Obiettivi

La giornata formativa affronterà il tema della consulenza di vendita con l’accezione del sorriso, per condividere la fattibilità di una comunicazione semplice, efficace, focalizzata sull’obiettivo che lascia una buona impressione e garantisce la costruzione di relazioni gratificanti e soddisfacenti.

Attraverso momenti di confronto ed esercitazioni concrete i partecipanti sperimentano quanto alcuni strumenti possano incidere positivamente nel raggiungimento dei propri obiettivi comunicativi costruendo e mettendo a frutto buone relazioni professionali e di vendita.

Contenuti

- *Abc della relazione di vendita*
 - o Le fasi della vendita
 - o La preparazione ad un appuntamento di vendita
 - o Dagli Input agli Output, la tecnica della caramella
 - o L’analisi dei bisogni del cliente
 - o Cosa dice il mio CRM?
 - o Definisco i miei obiettivi di vendita
- *La gestione della relazione di vendita*
 - o La costruzione di una relazione
 - o La tecnica delle 4 fasi
 - o L’empatia
 - o La gestione delle proprie emozioni
 - o Il sorriso nel processo di vendita
 - o Imparare a smontare i propri limiti
 - o Imparare a formulare pensieri positivi
 - o Imparare a costruire frasi positive
 - o Imparare a stare nel presente
- *Strategie per gestire le difficoltà*
 - o Trasformare le debolezze in forze e opportunità
 - o Focalizzare le soluzioni evitando di parlare di problemi
 - o Imparare a narrare attraverso linguaggi differenti
- *La costruzione del piano comunicativo personale*

Date del corso

16/03/2017

Durata

1 giornata da 8 ore

Orari

Dalle 09.00 – 13.00 e dalle 14.00 – 18.00

Sede

Qsfera – Via dell’Industria, 1 37060 Lugagnano di Sona (VR)

Materiale

E' previsto il rilascio di un attestato di partecipazione.

Indicazioni Pratiche

Integrando l'esperienza formativa con le tecnologie, i media, le risorse, un setting formale ed informale, il protagonista della progettazione sarà il discente, che assumerà un pieno controllo del processo di apprendimento. Le metodologie formative che verranno ad attuarsi saranno le seguenti: formazione d'aula, metodo dei casi, *action learning*, *project work*, *role play*.

Docente Mandia Marino

Formatrice e Consulente Aziendale di formazione sistemica, Master in PNL, specializzata in Comunicazione, mediazione e *counselling*. Garantisce l'integrazione delle competenze necessarie per lo sviluppo di progetti complessi monitorandone i risultati. Svolte attività di formazione manageriale, *coaching* e *counselling*.