

CORSO DI SPECIALIZZAZIONE

"TECNICHE DI VENDITA & COMUNICAZIONE VERBALE E NON VERBALE"

SAI PIACERE A QUALCUNO???

PERCHE' UN CLIENTE COMPRA?

PERCHE' DEVE SODDISFARE UN BISOGNO

E PERCHE' DECIDE DI CAMBIARE?

PERCHE' E' INSODDISFATTO

Con questo corso comprendi l'importanza del rapporto consulente/cliente per fidelizzare la clientela, impari le tecniche di vendita e la comunicazione verbale e non verbale.

Si studia sul mio libro **"IL VENDITORE VINCENTE!"**

Ti insegno il rapporto che il consulente deve avere con il cliente, spiegandoti che tipo di comunicazione, verbale o non verbale, è efficace per creare "empatia", quale è l'abbigliamento indicato per un incontro con il cliente, quale postura, espressione del viso e dello sguardo e quali gesti possono rendere efficace o disturbare una trattativa.

In secondo luogo impari come va condotta la trattativa commerciale, dal primo incontro alla fase di chiusura e di monitoraggio della soddisfazione del cliente.

CORSO CON ATTESTATO DI FREQUENZA

Durata corso: 100 ore

Il corso può essere frequentato in due modalità:

- Formazione in aula.
- Formazione a distanza.

CORSO IN AULA:

Il corso in aula è intensivo e individuale, date e orari delle lezioni si definiscono all'iscrizione, e si tiene presso:

Accademia Alterego & Cambiolook Centro studi per l'immagine, consulenza e formazione a **Cassano d'Adda (mi)**.

Per i corsi in aula è possibile fissare un appuntamento informativo gratuito in studio.

DURATA CORSO COMPLESSIVA: 100 ore, di cui 8 ore erogate come formazione individuale intensiva in aula

CORSO A DISTANZA:

Riceverai il manuale didattico.

COSTO CORSO A DISTANZA 30% DI SCONTO rispetto al corso in presenza

Pagamento tramite bonifico bancario

PER AVERE L'ATTESTATO DI FREQUENZA DOVRAI:

CORSO IN AULA:

- Superare un test a risposta multipla sugli argomenti trattati
- Realizzare una simulazione di vendita di un oggetto/servizio

CORSO A DISTANZA:

- Superare un test a risposta multipla.
- Simulare una trattativa di vendita telefonica con la docente

DOCENTE:

Dr.ssa Federica Sala Laureata in economia finanziaria al PSA di Lugano.

Autrice del libro "IL VENDITORE VINCENTE!", disponibile in formato cartaceo e eBook nelle librerie e negli store online.

Esperta in tecniche di comunicazione e corsi di leadership.

PROGRAMMA DEL CORSO:

- PRIMA DI INIZIARE A VENDERE
- IDENTIFICA IL TUO CLIENTE
- IL BUON VENDITORE
- LA PRIMA IMPRESSIONE
- LA PREPARAZIONE COMMERCIALE
- L'IMPORTANZA DELL'ASCOLTO
- LA COMUNICAZIONE
- LA COMUNICAZIONE VERBALE
- LE DOMANDE APERTE E CHIUSE
- GLI ELEMENTI DI DISTURBO
- LA COMUNICAZIONE EMPATICA
- LE OBIEZIONI
- IL TONO DELLA VOCE
- LA STRETTA DI MANO
- IL COLLOQUIO CON IL CLIENTE
- LA DURATA DELLA TRATTATIVA
- LA COMUNICAZIONE
- NON-VERBALE L'ABBIGLIAMENTO
- LA POSTURA
- L'ESPRESSIONE DEL VISO E LO SGUARDO
- LA VOCE
- LA GESTUALITÀ
- IL LINGUAGGIO DEL CORPO
- LA COMUNICAZIONE DEL VISO
- LE TECNICHE DI VENDITA
- LA TECNICA DI VENDITA TELEFONICA

- LA TECNICA DI VENDITA IN NEGOZIO
- LA TECNICA DI VENDITA PER I CONSULENTI E PER I VENDITORI COMMERCIALI DI BENI DI LUSO.
- FARE EMERGERE UNA NECESSITA'
- NECESSITA' LATENTI E EVIDENTI
- LA PRESENTAZIONE DELL'OFFERTA
- LA GESTIONE DELLE OBIEZIONI
- LE TECNICHE DI CHIUSURA
- L'ACCETTAZIONE DELLA PROPOSTA, IL RINVIO O IL RIFIUTO
- IL POST VENDITA
- L'ANALISI DEL COLLOQUIO
- L'ESAME DEI RISULTATI
- IL FEED BACK
- L'ASSISTENZA E LA VERIFICA SODDISFAZIONE
- L'APPUNTAMENTO DI RITORNO
- LA RICHIESTA DI REFERENZE



Dr.ssa
**FEDERICA
SALA**

Tel. 334 7898303

Counselor & Life Coach
Operatore Olistico Trainer
Master Reiki (Metodo dr.Usui)
Tarologa (Metodo Jodorowsky)
Esperta in Naturopatia &
Terapie Complementari
Make up Artist &
Consulente di Immagine

Cambio Look sas
di Sala Federica & C.
P.I. e C.F. 07731980962
Piazza Perrucchetti 36
20062 Cassano d'Adda (MI)
info@cambiolook.it
info@centroalterego.it

Regolarmente iscritta
ai registri professionali

