

## 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

**COSTO CORSO IN AULA:** € 1050 + iva

pagamento direttamente in sede o tramite bonifica bancario

Nb: A richiesta le 8 ore di lezione possono essere erogate tramite skype.

**CORSO A DISTANZA:**

Riceverai il manuale didattico via mail, potrai contattare la docente previo appuntamento telefonico (3 appuntamenti) per avere chiarimenti sugli argomenti trattati e fare simulazioni di vendita.

**COSTO CORSO A DISTANZA:** €780 +iva (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:**

- Preparare una tesina (minimo 50 pagine) e superare un test a risposta multipla.
- Superare un test a risposta multipla.

**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



AICI  
Member



Certificato  
SIAF