



VENDERE MEGLIO CON IL BODY LANGUAGE

DECIFRARE IL LINGUAGGIO DEL CORPO PER UNA COMUNICAZIONE EFFICACE

OBIETTIVI – La vendita efficace passa anche dalla lettura dei segnali che il corpo invia continuamente. Avere gli strumenti per decifrare i messaggi non verbali consente di scegliere le parole più adatte, i gesti e le posture e i modi più appropriati per suscitare l'attenzione del potenziale cliente e rendere più efficace il processo di vendita

Il corso ha l'obiettivo di far acquisire ai venditori le abilità necessarie a gestire la propria comunicazione corporea : come avvicinarsi al potenziale acquirente, come gestire i contatti fisici durante la trattativa, riconoscere l'impatto che i propri gesti o il proprio tono di voce hanno sull'interlocutore. Elementi alla fine essenziali per motivare il Cliente a concedere il proprio assenso in una trattativa.

DOCENTE – Dott. Carlo Canciani – Redaelli e Ass.

PROGRAMMA E CONTENUTI

♣ I principi generali della comunicazione ed il processo persuasivo ♣ Le tecniche di ascolto attivo ♣ Le parole ed il loro potere d'influenza ♣ Introduzione alla PNL ♣ La comunicazione non verbale: il linguaggio corporeo ♣ I segnali positivi (apertura, interesse, gradimento) ♣ I segnali negativi (rifiuto, dubbio, fuga) ♣ Altre tipologie di segnali (tensione, valutazione, decisione) ♣ I 10 segnali che un venditore non dovrebbe mai dare ♣ La presa di contatto col cliente ♣ La fase di esplorazione del cliente ♣ Il riepilogo dell'intervista e la messa a fuoco delle esigenze del cliente ♣ La presentazione del proprio servizio / i prodotti ♣ L'ascolto attivo del cliente ♣ La gestione e superamento delle obiezioni ♣ La chiusura della vendita.

CALENDARIO (durata 8 ore)

Giovedì 12 luglio 2012 orario 9.00-13.00 / 14.00-18.00

QUOTE DI PARTECIPAZIONE

La spesa per partecipante è stata contenuta in:

- ➔ 150 € + IVA per partecipante per aziende associate
- ➔ 200 € + IVA per partecipante per aziende non associate

Vi chiediamo di confermare la vostra partecipazione rispedendo a mezzo fax agli uffici dell'Associazione il coupon sottoriportato. Riceverete conferma dell'effettuazione del corso al raggiungimento del numero minimo di iscritti.

SCHEDA DI ADESIONE da spedire agli uffici di Api Mantova via fax al n. 0376 221815

AZIENDA VIA CAP

COMUNE N° TEL. (.....) N° FAX (.....)

P.I. C.F.

E-mail Referente

ISCRIVE N° PARTECIPANTI AL CORSO *"Vendere meglio con il Body language"*

Nome e Cognome

Nome e Cognome

I dati forniti con la compilazione del presente coupon saranno trattati nel rispetto della normativa sulla privacy.

Circolare n. 72 del 29/06/2012