



## TECNICHE DI VENDITA

Spesso una strategia di negoziazione vincente passa attraverso l'apprendimento di avanzate metodologie di comunicazione verbale e non verbale, tecniche persuasive e di negoziazione, PNL. Il corso si propone di illustrarle e trasmetterle ai professionisti della vendita.

### Metodologia

Il corso è articolato in tre moduli, ciascuno dei quali approfondisce uno degli aspetti fondamentali del processo di vendita: il venditore, la negoziazione, il comportamento. Sono inoltre previste esercitazioni pratiche.

**Acquisire le più efficaci strategie di vendita consente al professionista di “guidare” tutte le fasi della negoziazione, sino ad arrivare al successo.**

### Contenuti

#### Parte 1 - La figura del venditore

- Test attitudine alla vendita
- La vendita distributiva e la vendita creativa
- I bisogni del cliente
- Le diverse tipologie di cliente
- Le diverse tipologie di venditore
- Gli stili di vendita
- Consulente o venditore?
- I più comuni pregiudizi

#### Parte 2 – Il processo negoziale: dal contatto telefonico all'appuntamento e post-vendita

- Gli obiettivi
- La gestione del primo contatto
- Le visite e i contatti
- Le domande
- La gestione delle obiezioni
- La negoziazione win-win

#### Parte 3 – Saper essere un buon venditore: la psicologia del comportamento

- La comunicazione verbale e non verbale
- Tattiche di vendita
- Le dieci tecniche della persuasione
- La gestione del territorio di vendita
- La classificazione dei propri clienti
- Una griglia di autovalutazione

### Docenti

Margherita Cicchetti

### Durata del corso

2 giorni

### Sede del corso

Milano, Bologna, Torino, Padova

Per informazioni e iscrizioni

Margherita Cicchetti

338 88 35 232 | info@emmecistudio.net

**emmecistudio**  
FORMAZIONE & COMUNICAZIONE