

## VENDITORI EFFERVESCENTI E PERFORMANTI

### ONLINE MASTERCLASS (4 MODULI DA 3H CIASCUNO)

#### DATE

22,29 maggio 2024

5,12 giugno 2024

#### ORARIO

9.:30 alle 12:30

#### DURATA COMPLESSIVA

12 ore

#### COSTO

500€ + iva

Dal 2° 50% di sconto

#### DESTINATARI

Imprenditori, Manager,  
responsabili e addetti area  
commerciale

#### OBIETTIVI

La comunicazione è la tecnologia che applichiamo ad ogni momento del processo di vendita, in ogni touchpoint, di persona o tramite i più attuali strumenti, per trasmettere il valore a clienti e stakeholder.

Il corso trasmette un innovativo ed esclusivo modello da applicare in ogni comunicazione e nella vendita per migliorare relazioni e performance: il metodo 123FERV®, il modello di comunicazione assertiva positiva.

Essere venditori di capaci dipende molto dalle capacità relazionali, di persona o attraverso i canali più digitali.

Richiede sempre più tecniche evolute veramente capaci di fondere numerosi aspetti complessi: conoscenza di sé e di cogliere le caratteristiche degli altri, capacità di fare domande, di ascoltare in modo attivo ed empatico per comprendere l'interlocutore e i suoi obiettivi, di stabilire una relazione funzionale, costruttiva e duratura, saper focalizzare l'obiettivo della comunicazione, dosare sintesi e dettagli, essere assertivi e persuasivi, saper porgere i dati distinguendoli da opinioni e percezioni, essere in grado di argomentare e controargomentare senza alterare la relazione.

Vendere richiede dunque competenze relazionali e di intelligenza emotiva evolute e un metodo capace di adattarsi ad ogni contesto, situazione ed interlocutore, di persona o tramite i canali comunicativi più attuali.

In sintesi, vendere con successo oggi richiede il metodo 123FERV® per generare risultati di vendita straordinari.

Il corso parte da uno strumento di conoscenza del proprio stile personale (POLES model con POLES test) per comprendere le competenze innate e quelle da affinare per entrare in relazione con chiunque.

#### CONTENUTI

- Il Poles Model: stili personali per relazioni e vendite di successo
- Scopri le tue competenze innate (POLES test)
- Come individuare le caratteristiche e i bisogni (concreti ed emotivi) di ogni interlocutore
- Come entrare in sintonia e relazione con ogni interlocutore
- Le domande potenti e l'ascolto empatico
- Focalizzare l'obiettivo specifico per modellare la comunicazione più funzionale (conoscere? persuadere? scoprire il bisogno? innescare un bisogno? aumentare il valore?)
- Strutturare l'atto comunicativo consapevole e positivo con 123FERV® per aumentare i propri risultati di fatturato, margine e benessere e fidelizzare i clienti
- Applicare 123FERV® in ogni situazione, contesto e strumento per aumentare la possibilità di raggiungere ogni obiettivo

#### UFFICIO FORMAZIONE

formazione@federlegnoarredo.it

Marika Petrillo (+39) 02 80604 302  
marika.petrillo@federlegnoarredo.it

La modalità del corso sarà esperienziale, interattiva e coinvolgente per massimizzare la partecipazione attiva e quindi l'apprendimento. Verranno utilizzate esercitazioni e attività, condivise le basi teoriche e verrà facilitata l'identificazione di azioni evolutive e strumenti pratici immediatamente utilizzabili.

**Docente: Gabriella La Porta** [LINKEDIN](#)

A graphic element consisting of a grey-to-white gradient arrow pointing downwards and to the right, with a yellow circle at its tip containing the text 'Iscriviti qui' in white.

Iscriviti  
qui

**UFFICIO FORMAZIONE**

formazione@federlegnoarredo.it

Marika Petrillo (+39) 02 80604 302

marika.petrillo@federlegnoarredo.it