



FORMAZIONE

FLA
Eventi



SALES ACADEMY 2019

Corso in 3 moduli



FORMAZIONE

IL PERCORSO



- **Modulo 1: IL VENDITORE POTENTE** 6 giugno 2019 - **360€ + iva**
- **Modulo 2: COMPRENDERE E SFIDARE IL CLIENTE** 13 giugno 2019 – **360€ + iva**
- **Modulo 3: VENDERE DI PIU' IN MENO TEMPO** 20 giugno 2019 – **360€ + iva**
- **TUTTI E 3 I MODULI** **900€ + iva**

FORO BUONAPARTE 65 Milano

10.00 – 17.00



FORMAZIONE

MODULO 1

FLA
Eventi

6 giugno 2019

IL VENDITORE POTENTE

AUMENTARE LA PROPRIA AUTO-EFFICACIA NELLE VENDITE

Quali sono le caratteristiche oggi che differenziano i venditori capaci di ottenere **straordinari risultati**? **L'atteggiamento mentale di chi si occupa delle vendite è la base del successo.** Le persone che hanno consapevolezza dei propri punti di forza e delle aree di miglioramento, che sanno o imparano a rivedere in modo positivo le proprie condizioni limitanti, che sviluppano la **self-efficacy** in modo proattivo e resiliente, che si preparano con passione ed energia, arrivano ad incrementare sensibilmente volumi di vendita e marginalità.

Obiettivi:

- ✓ **Apprendere le competenze del venditore «potente»**
- ✓ **Conoscere sé stessi**
- ✓ **Lo stile relazionale potente**
- ✓ **Atteggiamento mentale e dialogo interiore**
- ✓ **Proattività e resilienza**
- ✓ **Accrescere la propria self efficacy**



13 giugno 2019

COMPRENDERE E SFIDARE IL CLIENTE PER VENDERE DI PIU'

È tramontata l'era in cui il venditore si presentava di cliente in cliente pronto a recitare il suo «disco di vendita» uguale per tutti. **La tradizionale dicotomia tra «B2C» e «B2B» ha lasciato il posto all' «H2H», Human to Human, il cliente è al centro dell'attenzione.** Oggi è sempre più strategica la capacità di entrare in un «rapporto» con il cliente, una relazione profonda che permetta di comprendere e rendere espliciti i problemi e le esigenze che lo muovono emotivamente e razionalmente, quali benefici ricerca, fino a sfidarlo. Per poi conquistarlo.

Obiettivi :

- ✓ **Conoscere il cliente**
- ✓ **Riconoscere lo stile relazionale del cliente in due passi**
- ✓ **La tecnica per far emergere il bisogno del cliente**
- ✓ **Le domande «potenti»**



20 giugno 2019

VENDERE DI PIU' IN MENO TEMPO

Sentirsi oberati dal lavoro, dalle richieste dei clienti, da obiettivi sempre più sfidanti, dalla necessità di tenersi aggiornati è la costante di chi si occupa di vendita. Il tempo è la risorsa che non basta mai, per questo va resa sempre più produttiva. A tal fine possono essere individuati ed eliminati i «Ladri di tempo» che infestano le giornate e adottate le **strategie pratiche ed efficaci per vendere di più e sentirsi meno in affanno.**

Obiettivi :

- ✓ **I ladri di tempo del venditore: riconoscerli per eliminarli**
- ✓ **Come diventare venditori più efficienti in dieci passi concreti**



FORMAZIONE

DOCENZA  **FLA**
Eventi

MARIA GABRIELLA LA PORTA



Formatrice e **consulente specializzata in VENDITE, COMUNICAZIONE INTERPERSONALE E DI IMPRESA, MARKETING e MANAGEMENT**. Progetta e gestisce training apprezzati per la ricchezza di esperienze, la concretezza, l'attualità, la capacità di rispondere "su misura" ad ogni specifica necessità formativa e di trasferire i concetti in modo piacevole ed efficace. Tutto ciò grazie alla ventennale carriera aziendale, con ruoli diversi e responsabilità sempre crescenti in ambito nazionale ed internazionale, la passione per la formazione professionale e le relazioni interpersonali.



FORMAZIONE

ISCRIZIONE

FLA
Eventi

COMPILA QUI IL FORM PER ISCRIVERTI



ORARIO LEZIONI: 10:00 – 17:00

SEDE: FORO BUONAPARTE 65 - MILANO

Contatti Ufficio Formazione

Marika Petrillo-0280604302

formazione@federlegnoarredo.it