

SALES ACADEMY



Un percorso esperienziale dedicato ai professionisti della vendita che vogliono raggiungere i migliori risultati ed essere felici

DATA: 22 ottobre, 5 e 19 novembre 2019

ORARIO: dalle 10.00 alle 17.00

SEDE: Foro Bonaparte, 65 - Milano

COSTO:

22 ottobre 2019 - € 400 + iva

5 novembre 2019 - € 400 + iva

19 novembre 2019 - € 400 + iva

PERCORSO TOTALE €900,00 + iva fino a 2 persone, dalla terza -50%

Le sessioni formative sono monotematiche in modo che la frequenza a tutte, fortemente consigliata, non sia vincolante. Non sarà però possibile, per motivi di gestione del tempo, integrare le tematiche delle giornate precedenti.

[ISCRIVITI QUI!](#)

COMUNICAZIONE POSITIVA ED EFFICACE PER VENDERE

22 ottobre 2019

*La comunicazione è lo strumento con cui ci relazioniamo con il cliente. Avere una elevata padronanza di tutti i canali di comunicazione consente di **entrare in relazione con i clienti, comprenderne le esigenze** e soddisfarle al fine di **massimizzare i risultati commerciali e fidelizzarlo**.*

ARGOMENTI TRATTATI:

*La comunicazione interpersonale e il linguaggio del corpo
Gli strumenti comunicativi del venditore potente
Come entrare in relazione con il cliente: empatia e rapport
Breve vademecum per comunicare al meglio al telefono e via e-mail*

TECNICA DI VENDITA PERSUASIVA

5 novembre 2019

*E' finito il tempo dei piazzisti. Le dinamiche di mercato in essere rendono indispensabile essere professionisti eccellenti nel proprio approccio al cliente. Serve pensare al **processo di vendita**, ed in particolare al **colloquio col cliente**, non come ad un fatto "casuale", ma come un processo quasi scientifico identificabile **in diverse fasi**. Ognuno di noi nella interazione col cliente può **riconoscere dei punti deboli intervenendo con azioni correttive**.*

ARGOMENTI TRATTATI:

*Tecniche comportamentali e relazionali a supporto della vendita
La tecnica di vendita persuasiva
Le domande potenti del venditore potente*

BASI DI NEGOZIAZIONE

19 novembre 2019

*«La negoziazione è una comunicazione a due vie intesa a raggiungere un accordo tra due parti con alcuni interessi in comune ed altri in contrasto» (Ury-Fisher). **Negoziamo tutti, ogni giorno**. Un venditore potente conosce la **strategie e le tecniche di base per trattare con profitto generando valore per tutti**.*

ARGOMENTI TRATTATI:

Cosa significa negoziare
La preparazione, chiave del successo della negoziazione efficace
Conoscere e scegliere il proprio stile negoziale
Tecniche di negoziazione
Il negoziato sul merito
La MAAN (Miglior Alternativa a un Accordo Negoziato)
In sintesi: «10 regole 10» dei negoziatori efficaci

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.



Per maggiori informazioni contattaci:

Marika Petrillo – Project Manager Ufficio Formazione

marika.petrillo@federlegnoarredo.it - tel. 02/80604302

