

Comunicazione,
consulenza,
concretezza.

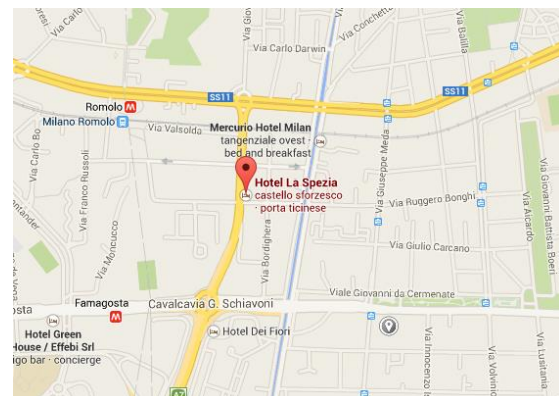
Strategie per vendere al tempo
della crisi



Percorso di miglioramento per l'attività commerciale.

Milano, Hotel La Spezia - 25 marzo 2015

Via La Spezia 25 20142 Milano



Formazione & Consulenza aziendale
Maurizio Baiguini – Cairo Montenotte (SV)
Contact: info@mbkm.net
Mob.: +39 366 3737483
Visita il nostro sito: www.mbkm.net

Obiettivi del percorso:

- ✓ Sviluppare le capacità di comunicazione con il cliente
- ✓ Orientare i bisogni del cliente
- ✓ Gestire le obiezioni e le criticità nella comunicazione con il cliente
- ✓ Concludere in maniera efficace le trattative

Metodologia didattica:

Il corso, della durata complessiva di 8 ore, si struttura in due parti in continua correlazione tra loro:

- La **parte teorico/metodologica**, nella quale ai partecipanti verranno fornite le informazioni teoriche sullo sviluppo del percorso e tutti i contenuti di relazione.
- La **parte pratico/realizzativa**, durante la quale, attraverso la condivisione delle esperienze personali e l'utilizzo delle teorie di percorso, i partecipanti testano step-by-step l'applicazione di quanto appreso, mediante giochi d'aula, role-play e analisi di case-history reali da risolvere da parte dei discenti.

Contenuti:

- Vendita e comunicazione
- La cornice d'accordo efficace, garanzia di una reale trattativa.
- Le quattro barriere (obiezioni esplicite e inconsce del cliente) che è necessario superare per non perdere tempo in trattative non reali.
- I paradigmi della vendita al tempo della crisi
- Comunicare con efficacia: cenni di PNL
- Capire la clientela: spunti di marketing neuronale
- Orientare una vendita: spesa media e fidelizzazione
- Le sei regole della persuasione efficace
- La "Linea del Tempo " nella mente del cliente, guida alla percezione dei Benefici
- Le tecniche per andare in chiusura e rendere felice il cliente dell'acquisto.

Programma corso:

ore 8.30 – 9.00	Accreditamento partecipanti
9.00 – 10.50	Inizio lavori percorso formativo
10.50 – 11.00	Coffee break
11.00 – 13.00	Prosecuzione lavori
13.00 – 14.00	Light lunch
14.00 – 15.50	Avvio lavori del pomeriggio
15.50 – 16.00	Coffee break
16.00 – 18.00	Prosecuzione e conclusione lavori consegna attestati partecipazione

Quota di partecipazione

€ 118,00 IVA inclusa

La quota di partecipazione **comprende:**

- Il materiale d'aula in licenza Creative Commons share
- I coffee break così come indicati
- Il pranzo
- 6 mesi di servizio consulenza on-line gratuito dei docenti MBKM.

Informazioni e iscrizioni: **info@mbkm.net**

