

## La vendita relazionale-emotiva

Docente **Roberto Tiby**, Formatore e consulente aziendale.

### Obiettivo del corso

Le moderne scoperte delle neuroscienze hanno dato nuovi impulsi alla formazione sulla vendita. Questo corso spinge a ripensare i propri modelli di vendita alla luce di queste scoperte per capire come: intelligenza emotiva, PNL, Comunicazione non verbale e tecniche della persuasione possano incrementare notevolmente le performance di ogni venditore.

Il corso è personalizzabile e adattabile ad uno specifico settore merceologico o ad una specifica dimensione aziendale.

### A chi si rivolge

Area Manager, Zone Manager, Venditori con e senza esperienza.

### Programma

- Concetti base della vendita
- Il venditore non deve vendere
- Caratteristiche dei venditori di successo
- La vendita tradizionale e la vendita relazionale
- PNL e Intelligenza emotiva a supporto della vendita
- I processi di vendita
  - La scoperta del cliente e l'analisi del bisogno (e del motivo)
  - La fase di illustrazione del prodotto
  - La trattativa e la gestione delle obiezioni
  - La chiusura del contratto e l'arricchimento del contratto
- Role Play

### Durata

Giornata intera

### Numero di partecipanti

Minimo 15 massimo 20

### Quota di partecipazione

210,00 euro + IVA 22%