
L'INTELLIGENZA EMOTIVA APPLICATA ALLA VENDITA

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Con un approccio pratico e focalizzato sullo scambio di esperienze, si esaminerà in che misura l'intelligenza emotiva influenza il comportamento durante la trattativa e influisce sul raggiungimento degli obiettivi e sulla relazione con in cliente. Uno sviluppo consapevole dell'intelligenza emotiva aiuta a gestire e a superare le molteplici sfide della trattativa: da quelle legate all'insicurezza e alla poca fiducia in se stessi, a quelle sulla gestione delle obiezioni del cliente passando attraverso quelle legate alla capacità di perseverare quando il gioco si fa duro.

PROGRAMMA

PROGRAMMA DIDATTICO:

- La vendita negoziale ©: cos'è e i suoi obiettivi
- Il metodo VCS ©
- I 2 presupposti della comunicazione efficace
- Le 4 componenti dell'intelligenza emotiva
- Perché è importante l'empatia per vendere
- L'importanza di mettersi nei panni dell'altro
- La magia delle parole: come si comunica con il cliente
- L'importanza di avere le idee chiare: la preparazione
- L'approccio col cliente e la sua preparazione
- Lo stato d'animo del cliente
- La determinazione degli obiettivi-visita
- La trattativa per fasi: A.I.A.C.S. © e relativi vantaggi
- Saper presentare sé stessi e l'azienda
- L'argomentazione
- La tecnica delle domande
- La conclusione
- Simulazioni e casi concreti

OBIETTIVI FORMATIVI

- Aiutare il venditore ad acquisire fiducia in se stesso nella relazione con il cliente
- Dare le tecniche utili a gestire con efficacia la relazione col cliente
- Fornire gli strumenti per migliorare la gestione della trattativa

DESTINATARI

Responsabili commerciali, responsabili vendite, area manager e export manager, venditori.

DOCENTE

Docenti Faculty Assolombarda Servizi

NOTE

Il corso sarà trasmesso via Microsoft Teams, con la possibilità di partecipare via web o app con l'utilizzo di pc o smartphone.

I partecipanti iscritti riceveranno tutte le istruzioni di partecipazione e le slide del docente il giorno prima del corso.

Il corso non è video-registrato.

REQUISITI

- Pc e smartphone
- Buona connessione internet
- Microfono e webcam attivi

REFERENTI

Davide Inclimona (davide.inclimona@assolombarda.it / Cell: 348 0201 402)

Arianna Marchianò (arianna.marchiano@assolombarda.it / Cell: 345 4007 448)

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA