

**Tecniche di vendita  
Negoziazione  
e  
Accoglienza del Cliente**



**StudioAschei per la Formazione  
e la Consulenza Aziendale**

**Giornata formativa a Savona  
Domenica 27 novembre  
oppure  
Lunedì 28 novembre**



Nel periodo natalizio bisogna concretizzare velocemente e non perdere nessun cliente. Oggi è necessario seguire un percorso di vendita veloce e raffinato prima di iniziare il periodo festivo di maggior afflusso. A Natale è importantissimo essere preparati.

Una formazione mirata consente di raggiungere l'obiettivo finale di fatturato e di seguire con alta professionalità tutte le fasi della vendita.

Gli obiettivi del percorso formativo, incentrato sulla cura del Cliente, sono migliorare la capacità e la potenzialità personale di ciascun responsabile addetto alle vendite.

Con una trattazione precisa e avanzata in sarà illustrato il tema della costruzione del rapporto per trasformare ogni contatto in una chiusura, superando ogni obiezione o con una migliore performance.

Il metodo proposto è assolutamente esclusivo e utile per conoscere meglio e analizzare il proprio stile di vendita, per rafforzarlo e/o modificarlo, con la consapevolezza dell'importanza del ruolo sociale che possiede lo staff commerciale. Durante il corso sarà fornito ai partecipanti un innovativo metodo espositivo per la fidelizzazione e la soddisfazione anche del Cliente più difficile ed esigente, riconoscendo a ciascuno un importante e professionale ruolo attivo nello sviluppo dei fatturati dell'Azienda con un'immagine unitaria e coordinata.

Le nostre giornate formative, caratterizzate dall'*alto ritmo*, offrono a tutte le persone preposte alla vendita lo stimolo per modificarsi, anche nei rapporti con i colleghi, utilizzando esempi di vita quotidiana.

Si pone l'accento sulla comunicazione e le sue modalità: quando parlare, come parlare e se parlare, il tipo di colloquio, le frasi, le domande da porre e quelle che non bisogna mai pronunciare per essere coscienti di ogni frase che si dice e non lasciare nulla al caso.

Vengono simulate le più moderne tecniche di vendita per una approfondita analisi delle trattative, dalle più semplici a quelle complesse e stressanti, per essere pronti ad affrontare ogni tipo di Cliente e ogni tipo di negoziazione.

I partecipanti imparano ad affrontare con tatto e professionalità le obiezioni per condurre sempre con successo ogni tipo di trattativa.

Ciascuno, con il proprio e unico stile personale, sarà preparato ad entrare in rapporto con il Cliente, riconoscerne le attese, e vendere di più eticamente e con maggior soddisfazione.

Approfondimenti sono previsti anche sulla gestione della richiesta dello sconto, dall'inizio della trattativa in poi con discussione di casi pratici.



## Contenuti

1. Psicologia d'acquisto.
2. Psicologia di vendita.
3. L'autodiagnosi.
4. Tipologie e personalità della clientela.
5. Stili sociali e comportamenti del cliente.
6. Diagrammi della personalità.
7. Dall'Università di Harvard attraverso Ichozo e Jung. Cosa hanno dedotto i maggiori studiosi del comportamento umano.
8. Test di autodiagnosi.
9. Il Pcsi e gli enneagrammi psicologici per scoprire le tendenze del cliente, i suoi punti di forza e quelli di debolezza.
10. Linguaggio del corpo e riconoscimento dei rifiuti latenti o manifesti.
11. La vera PNL adattata alla negoziazione.
12. Dalla vendita all'ipnosi, i casi di brain controll.
13. Negoziazioni corrette e negoziazioni scorrette.
14. Gestire qualsiasi tipo di obiezione del cliente per concludere positivamente la trattativa.
15. Condurre tutte le fasi della negoziazione attraverso l'acquisizione delle più efficaci tecniche di vendita.
16. Etica. La negoziazione e i valori. I nostri e quelli del cliente.
17. Chi è il vero vincitore di una negoziazione.
18. Il valore dato al denaro, nostro e quello del cliente.
19. La velocità di esecuzione.
20. Test e prove.





## Gli obiettivi raggiunti con il corso

Abilità tecniche efficaci per migliorare la comunicazione.

Acquisita capacità di riconoscere le personalità e gli obiettivi del cliente già dal primo incontro.

Acquisita capacità di riconoscere le tipologie psicologiche e agire di conseguenza.

Capacità di comprensione e ascolto oltre le parole.

Anticipare le risposte, saper quello che l'interlocutore non dice.

Capacità di riconoscere la verità dal falso colloquio e capacità di scoprire le bugie semplici e le bugie complesse.

Skills di relazione interpersonale.

Capacità di fare le domande e come dare le risposte.

Capacità acquisita di negoziare con qualsiasi tipo di cliente.

Saper usare le tecniche di gestione di una negoziazione anche con persone preparate

Capacità di gestire l'istinto e comprenderne i significati

Dote acquisita a darsi i corretti obiettivi

Capacità a concentrarsi e non "perdere terreno" e migliorare la propria sicurezza

Capacità di conduzione e concentrazione durante la negoziazione

Saper raggiungere il proprio obiettivo.

**Entra anche tu nel gruppo e acquisisci nuove abilità per nuovi orizzonti con il migliore corso d'Italia di Negoziazione, Vendita e Accoglienza!**

