PERCORSO ROSSO - "BUSINESS"

SCHEDA CORSO:
Comunicazione persuasiva e PNL, valore aggiunto nella vendita B2B

Descrizione:	Nell'ottimizzazione delle vendite B2B la relazione interpersonale tra venditore e cliente acquista grande importanza e diventa un fattore critico di successo. I venditori B2B devono acquisire cultura, capacità e tecniche relazionali attingendo alle scuole di psicologia e comunicazione interpersonale. Il corso si propone come supporto per interagire e comunicare in modo più consapevole ed efficace con i clienti. Il percorso formativo si svolgerà in un'unica giornata d'aula, con la metodologia dell' "imparare facendo". Verranno alternati momenti di formazione teorica a fasi di esercitazioni pratiche e lavori di gruppo che consentano ai partecipanti un'immediata applicazione delle nozioni. *Per il corso è previsto un numero massimo di 15 partecipanti*.
Obiettivi del corso:	Il corso si prefigge di fornire ai partecipanti capacità per: – Gestire il proprio stato emotivo ed attivare le proprie risorse relazionali. – Comprendere come l'interlocutore pensa, si rappresenta la realtà, decide. – Instaurare rapporti interpersonali profondi e costruttivi. – Essere consapevoli delle possibili fonti di conflitto, saperle riconoscere per poterle gestire. – Fornire strategie comunicative idonee in situazioni critiche.
A chi si rivolge:	A tutte le figure in Azienda che hanno necessità di incrementare le proprie capacità relazionali: imprenditori, venditori, manager commerciali, agenti, tecnici commerciali, professionali del customer service.
Contenuti:	– Prima di essere un venditore sono una persona – analisi strutturale di una personalità in equilibrio – l'importanza dell'atteggiamento positivo: test di autoanalisi per capire i propri punti di forza e di debolezza – osservare le modalità di comunicazione del cliente per capirne lo stato d'animo ed influenzarlo – come sviluppare le proprie competenze di ascolto del cliente – le regole fondamentali della comunicazione interpersonale – tecniche per facilitare la comunicazione persuasiva tra venditore e cliente – PNL - Programmazione Neuro Linguistica: o I sistemi di percezione ed interpretazione: visivo - uditivo - cenestesico o Comunicazione verbale - non verbale - para verbale o Il potere della PNL applicato alla vendita
Data e luogo:	*Milano, 14 maggio 2015*
Costo:	€ 400 + IVA Soci Assogomma € 600 + IVA Non Soci Assogomma Questo corso può essere acquistato contestualmente al corso **"Vendere con successo nel B2B: il venditore diventa Imprenditore e Consulente".** La partecipazione della stessa persona ai due corsi sarà agevolata da un ulteriore sconto del 5% sulla somma delle quote al netto dell'IVA.