

CORSO: COMUNICAZIONE EFFICACE E SALES ATTITUDE

Nr. Partecipanti : Massimo di 15

Durata: 1 WEEK END, dalle ore 9.30-13.30 – 14.30 – 17.30

Il Corso è a numero chiuso e frequenza obbligatoria

OBIETTIVI e PROGRAMMA DEL CORSO:

Il corso è rivolto a chiunque svolga una professione legata al miglioramento competitivo aziendale.

Tali ruoli non possono esimersi dalla comprensione delle principali **Tecniche di Comunicazione** per aumentare il proprio potere persuasivo E RAGGIUNGERE GLI OBIETTIVI più velocemente.

Le Aziende necessitano oggi sempre più di un ruolo SALES-ACVTIVE, dotato di CAPACITA' DI ANALISI, CONCRETEZZA, ORIENTAMENTO ALLA CUSTOMER VALUE E AGLI OBIETTIVI AZIENDALI per gestire al meglio l'aspetto intangibile della loro professione oltre all'aspetto tecnico delle proprie personali competenze

Da questo Corso desideriamo creare una nuova generazione di professionisti formati e motivati, capaci di interpretare il nuovo ruolo

Ma Sales Maker le vendite le fa e dunque non E' SOLO FORMAZIONE.
Perché la teoria serve sì,
ma sapere che non si è soli quando si cercano Nuovi incarichi è confortante e quindi:

2 Giornate di Corso

+

Incontro individuale di Assessment per individuare, sviluppare e promuovere i talenti, allineando le performance individuali a quelle organizzative

Destinatari: Agenti e Rappresentati, Temporary Manager, Consulenti, Free Lance nell'ambito del Sales Management, Comunicazione e Marketing.

Sede del corso: Hotel Le Robinie
Centro Convegni ****
Via per Busto 9
21058 SOLBIATE OLONA (VA)

PROGRAMMA

Un percorso step by step per la creazione del processo di vendita nei punti salienti :

- I registri e i principi della comunicazione verbale, non verbale e paraverbale.
- Gli stili sociali e comunicativi
- L' utilizzo di domande nel problem finding.
- Migliorare e Gestire l'ascolto Attivo
- Gestire le Obiezioni
- Approccio alla Vendita: uno strumento **l'AIDA**, ovvero attirare **ATTENZIONE**, suscitare **INTERESSE**, provocare **DESIDERIO**, arrivare all'**ACCORDO**
- Mirroring, pacing and leading
- La chiusura della trattativa
- Sviluppare il Comportamento Assertivo

DESIDERO PARTECIPARE AL CORSO Ed. Week End

COMUNICAZIONE E SALES ATTITUDE 12-13 MAGGIO**DATI DEL PARTECIPANTE**

1. Nome Cognome (RAGIONE SOCIALE) _____

Attività _____

Codice Fiscale _____

Partita I.V.A _____

Tel. _____ E-mail _____

Indirizzo di fatturazione _____

CAP _____ Città _____ Prov. _____

QUOTE DI PARTECIPAZIONE
€ 1.280,00 + IVA*Per partecipante, comprensiva di caffè e lunch break e Incontro individuale di Assessment***COME ISCRIVERSI**
SalesMaker

Vicolo Molino, 2

Fax: 0331/1813690

E-mail: info@mastersales.it**PRENOTAZIONE E MODALITÀ DI PAGAMENTO**

Per effettuare l'iscrizione, compilare in ogni sua parte il presente modulo, ed inviarlo insieme ad una propria presentazione professionale ai riferimenti indicati.

SalesMaker provvederà ad inviarVi conferma di iscrizione e fattura, riservandosi la facoltà di non accettare l'iscrizione per raggiungimento numero massimo di partecipanti o profilo non coerente.

Dopo tale conferma, si prega di provvedere al saldo della quota di iscrizione come indicato in fattura.

Per l'emissione della fattura si prega di fornire tutti i dati richiesti.

DISDETTA

All'iscritto è consentito di recedere fino a 14 giorni solari precedenti la data di inizio del corso inviando disdetta scritta via fax ; in tal caso, potrà richiedere la restituzione di quanto già versato.

Nel caso in cui l'iscritto, manifesti l'intenzione di non partecipare in data successiva, ovvero non dia disdetta e non si presenti in aula, non avrà diritto ad alcun rimborso.

VARIAZIONI DI PROGRAMMA

SalesMaker In caso di forza maggiore, si riserva la facoltà di rinviare o annullare il corso programmato dandone comunicazione ai partecipanti; in tal caso suo obbligo è provvedere al rimborso dell'importo ricevuto.

Per esigenze organizzative ed al fine della buona riuscita del corso, la data e la sede dello stesso potranno essere cambiati dall'organizzatore dando congruo preavviso al partecipante.

TUTELA DATI PERSONALI - INFORMATICADichiaro di fornire il consenso al trattamento dei miei dati e alla loro eventuale comunicazione a terzi ai sensi del D. Lgs. n° 196 del 30 giugno 2003: