

Workshop a Milano in Tecniche di Vendita, Psicologia del Marketing e Comunicazione, per potenziare le proprie competenze comunicative e i modelli di vendita efficace

Author : Redazione

Date : 4 Giugno 2019



29 Giugno – Workshop a Milano in **Tecniche di Vendita, Psicologia del Marketing e Comunicazione**, per fare il punto sulle proprie competenze comunicative e modelli di vendita efficace e crescere professionalmente, in modo pratico ed esperienziale.

Programma del Corso:

- Comunicazione, vendita consulenziale e negoziazioni complesse: la psicologia del marketing e della comunicazione in azione
- Competenze per Negoziatori, Venditori e Comunicatori: le abilità di Key Leader Engagement
- Cinque principi basilari per chi opera nelle vendite complesse
- Consapevolezza di sè e vendita consulenziale
- Conoscenza del cliente e consapevolezza del cliente
- Analizzare i potenziali della relazione
- Gestire efficacemente i diversi livelli di relazione
- Le fasi della strategia di vendita e i principi del corso vendita ad alta distintività: I principi del CVBU – Caratteristiche, Vantaggi, Benefici, Unicità
- Le tecniche di ascolto e l'empatia applicata alla vendita
- Action Lines e strategie di negoziazione
- La psicologia di marketing per la vendita (teoria del bilanciamento mentale)
- Capire come il cliente valuta le nostre offerte e le alternative (algebra mentale)
- Strumenti strategici per la vendita complessa e l'azione sulla psicologia del cliente (lasciapassare e obiezioni latenti). Il modello del comportamento pianificato
- La comprensione del cliente e l'analisi del potenziale del cliente
- Le aree cui indirizzare le domande per comprendere la wish-list del cliente e la situazione del cliente
- Orientamento al mercato, al cliente, e argomentazioni di vendita
- Drammaturgia. Applicare la leadership conversazionale durante le fasi di vendita

- Sfondi emotivi durante gli incontri di vendita
- La rappresentazione di sé nella consulenza e nella vendita: teatro, maschere e “facciate” della vendita. Verso le abilità di uno Stretching Comunicazionale
- Organizzare le azioni comunicative con il modello proprietario delle Campagne Persuasive in 12 punti

I punti esposti sono unicamente indicativi in quanto il seminario è prettamente esperienziale e basato su esercitazioni pratiche.

- Sede Hotel Studios, Cologno Monzese, un hotel dedicato al mondo del Cinema e dell'Arte, comodo, caratteristico e con ampia possibilità di parcheggio
- Orario: h 9.30-13 e 14.30-17.30, sabato 29 Giugno
- Costo: Euro: invece della tariffa standard di 150 Euro, il contributo di partecipazione sarà di **Solo 99 Euro** per chi si iscrive entro il 20 Giugno. Pranzo in autonomia (per chi desidera, di fronte all'hotel si trova un'ottima pizzeria)
- Per informazioni compilare il form disponibile al link <https://studiotrevisani.it/2019/05/28/29-giugno-workshop-a-milano-in-tecniche-di-vendita-psicologia-del-marketing-e-comunicazione-per-fare-il-punto-sulle-proprie-competenze-comunicative-e-modelli-di-vendita-efficace/>