

# TECNICHE DI VENDITA



Saper vendere significa saper comunicare.

Ogni essere umano è alla costante ricerca di vantaggi che possano migliorare la propria esistenza, che siano espliciti o impliciti, essi sono perlopiù annidati nella profondità recondita del subconscio.

Tutti noi nella vita, spesso inconsapevolmente, ci muoviamo motivati nella ricerca di qualcosa, in funzione dei vantaggi che ne ricaveremo.

Le dinamiche collegate al procurarsi qualcosa sono spesso collegate a degli scambi tra umani, scambi che possono evolversi in forme complesse di trattative. La differenza tra il concetto di vendita e il concetto di marketing, sebbene siano strettamente collegati, è sostanziale, pertanto si può affermare che mentre il marketing è il processo che avvicina il consumatore al produttore, la vendita consiste nell'atto concreto dell'attuazione della transizione.

Il marketing, come le vendite racchiude aspetti in continua evoluzione, influenzati dalle tendenze dei consumatori e dall'ambiente organizzativo, la vendita si gioca principalmente nell'ambito della conoscenza umana e delle dinamiche della mente.

In questo corso si imparerà a gestire il processo di vendita nelle sue fasi con semplicità ed efficacia.

## OBIETTIVI PROFESSIONALI

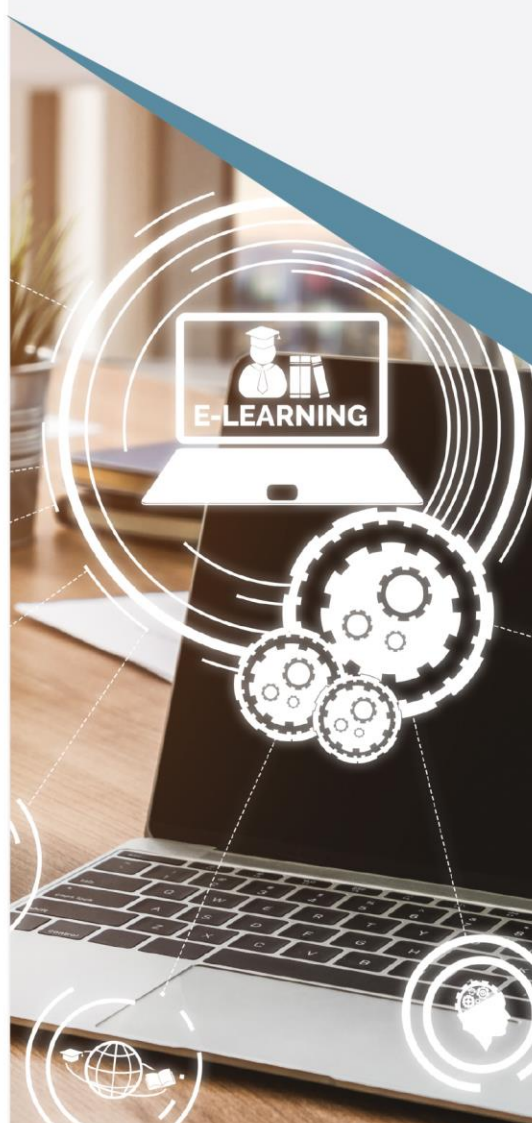
- Comprendere il ciclo di vendita nelle sue fasi;
- Individuare le migliori strategie;
- Imparare ad approcciare i clienti;
- Gestire il «no» e mantenere alta l'attenzione del cliente;
- Sperimentare tecniche potenti di persuasione.

## OBIETTIVI FORMATIVI

- Imparare a conoscere la psicologia di base applicabile ai bisogni propri e altrui;
- Portare le persone a fare scelte e a decidere.

## DESTINATARI

Commerciali e operatori del marketing e delle vendite in ogni campo e tipologia di prodotto o servizio.



# TECNICHE DI VENDITA

## PROGRAMMA

### Unità didattica 1 - Introduzione

- 1.1 Presentazione;
- 1.2 Concetto di vendita;
- 1.3 Strategia e Tattica;
- 1.4 Marketing, Prodotti e Servizi;
- 1.5 Tipologie di Vendita;
- 1.6 Ciclo di apprendimento.

### Unità didattica 2 - Ricerca della Sintonia

- 2.1 Dinamiche mentali;
- 2.2 Imprinting;
- 2.3 Rapport;
- 2.4 Calibrazione;
- 2.5 Ricalco e Guida.

### Unità didattica 3 - Analisi delle Esigenze

- 3.1 Bisogni;
- 3.2 Tecnica delle Domande;
- 3.3 Livelli di Pensiero;
- 3.4 Linguaggio del Corpo e Prossemica;
- 3.5 T.O.T.E.

### Unità didattica 4 - Esposizione -

- 4.1 La Linguistica;
- 4.2 Metafore e Analogie;
- 4.3 Supporti Comunicativi.

### Unità didattica 5 - Gestione delle obiezioni e chiusura

- 5.1 Tecniche di persuasione;
  - 5.2 Tecniche di Gestione delle Obiezioni;
  - 5.3 Tecniche di Chiusura;
  - 5.4 Un Ponte Verso il Futuro;
  - 5.5 Conclusioni;
- Quality test.

## TEST FINALE

Al termine del corso è previsto un test finale.

Durata: 20 ore

### Vantaggi del corso in e-learning

- ✓ *Possibilità di ascoltare e rivedere in qualsiasi momento le lezioni del corso*
- ✓ *Risparmio di tempo: i nostri corsi on-line ti consentiranno di formarti quando e dove vuoi, in autonomia, evitandoti eventuali costi per trasferte o spostamenti*
- ✓ *Possibilità di gestire in autonomia il tuo iter formativo*
- ✓ *Contenuti interattivi multimediali*



**CON FOR**  
LA NOSTRA FORMAZIONE  
DOVE E QUANDO VUOI

