

CORSO: VENDITA E COMUNICAZIONE EFFICACE

Durata: 2 giorni

Dalle ore 9,30 – 17,00

OBIETTIVI DEL CORSO:

Il corso intende approfondire le tematiche della comunicazione per aumentare il proprio potere persuasivo E RAGGIUNGERE GLI OBIETTIVI più velocemente.

Verrà approfondita la tecnica di vendita adeguata al proprio stile, enfatizzando i propri punti di forza.

Lo scopo è fornire gli strumenti pratici per poter

- accrescere LA PROPRIA PERSONALITA',
- migliorare la CAPACITÀ DI ASCOLTO e migliorare la COMUNICAZIONE ASSERTIVA,
- scegliere il MOMENTO GIUSTO e la TECNICA di VENDITA VINCENTE.

PERCHE' PARTECIPARE:

SalesMaker ha inteso progettare questo corso al termine di un'analisi, che ha consentito di definire le necessità e le priorità formative della forza vendita, sempre più chiamata ad instaurare relazioni positive ed efficaci, sviluppando competenze **COMPORAMENTALI** ed applicando **METODOLOGIE** creative per condurre una efficace vendita a valore aggiunto

Durante il corso verranno **mostrati alcuni filmati per rinforzare il messaggio trasferito** durante il training e verranno **eseguite simulazioni di vendita** per enfatizzare punti di forza e aree di miglioramento dei partecipanti.

SALESMAKER LE VENDITE LE FA!

CORSO: VENDITA E COMUNICAZIONE EFFICACE

Durata: 2 giorni

Dalle ore 9,30 – 17,00

PROGRAMMA

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

- Migliorare e Gestire l'ascolto Attivo
- Gestire le Obiezioni
- Elaborare il feedback
- Gestire lo Stress
- Approccio alla Vendita: uno strumento l'**AIDA**, ovvero attirare **ATTENZIONE**, suscitare **INTERESSE**, provocare **DESIDERIO**, arrivare all'**ACCORDO**
- La chiusura della trattativa
- Sviluppare il Comportamento Assertivo

Destinatari: VENDITORI, AGENTI/RAPPRESENTANTI DI COMMERCIO, ADDETTI CUSTOMER SERVICE, ASSISTENTI COMMERCIALI, PERSONALE NELLA VENDITA DIRETTA. LIBERI PROFESSIONISTI, IMPRENDITORI, AREA MANAGER, DIRETTORI COMMERCIALI

Sede del corso:

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

SCHEDA DI ISCRIZIONE• **VENDITA E COMUNICAZIONE EFFICACE** **EDIZIONE 13-14 DICEMBRE 2011** – Dalle ore 9,30 alle ore 17,00**DATI DELLA SOCIETÀ**

Ragione Sociale/Nominativo _____

Codice Fiscale _____ Partita I.V.A. _____

Indirizzo di fatturazione _____

CAP _____ Città _____ Prov. _____

Tel. _____ Fax _____ E-Mail _____

Settore di attività _____ n. dipendenti _____

Nome di riferimento per la fatturazione _____

DATI DEL PARTECIPANTE**DATI DEL PARTECIPANTE**

Nominativo1 : _____ Funzione1 _____

Nominativo2 : _____ Funzione2 _____

Nominativo3 : _____ Funzione3 _____

Nominativo4 : _____ Funzione4 _____

MODALITÀ DI PAGAMENTO

Il pagamento è richiesto a ricevimento fattura e in ogni caso prima della data di inizio del Corso:

 Assegno bancario - assegno circolare da intestare a **SalesMaker** **Bonifico bancario** indicando il Codice dell'Edizione sul c/c 12186 (INTESA SANPAOLO)**IBAN: IT30F0306922800100000012186**

Firma _____

PRENOTAZIONE E MODALITÀ DI PAGAMENTO

Per effettuare l'iscrizione, compilate in ogni sua parte il presente modulo, firmatelo e inviatelo all'indirizzo indicato. SalesMaker provvederà ad inviarVi conferma di iscrizione e fattura, riservandosi la facoltà di non accettare l'iscrizione per raggiungimento numero massimo di partecipanti.

Dopo tale conferma, si prega di provvedere al saldo della quota di iscrizione.

MODALITÀ DI DISDETTA

L'eventuale disdetta di partecipazione al corso dovrà essere comunicata in forma scritta a SalesMaker entro e non oltre il 6° giorno lavorativo precedente la data d'inizio dell'evento. Trascorso tale termine, sarà inevitabile l'addebito dell'intera quota d'iscrizione.

Saremo comunque lieti di accettare un Suo collega in sostituzione purché il nominativo venga comunicato almeno un giorno prima della data dell'evento.

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 - INFORMATICASi informa il Partecipante ai sensi del D. Lgs. 196/03 che i propri dati personali riportati sulla scheda di iscrizione ("Dati") saranno trattati in forma automatizzata da SalesMaker per l'adempimento di ogni onere relativo alla Sua partecipazione al corso, per finalità statistiche e per l'invio di materiale promozionale di SalesMaker. I dati raccolti potranno essere comunicati ai partner di SalesMaker nell'ambito delle loro attività di comunicazione promozionale. Titolare e Responsabile del Trattamento è SalesMaker