

FORMAZIONE SINCRONA – SCHEDE CORSO

ASSERTIVA-MENTE. La comunicazione efficace nella vendita

Durata

8 ore (1 giornata in presenza o 2 mezze giornate in aula virtuale)

Obiettivi

Nella vendita è fondamentale adottare uno stile comunicativo adatto all'oggetto e all'interlocutore. Esistono poi delle tecniche di comunicazione efficace che, aggiornate in base alle moderne scoperte neuroscientifiche, permettono di aumentare notevolmente la probabilità di un esito positivo nella negoziazione.

Contenuti

- Allenare l'osservazione e l'ascolto per cogliere quello che è importante e trasmettere empatia all'interlocutore
- Il feedback come strumento di comunicazione efficace al cliente.
- Il cliente non ha sempre ragione. Alleniamo l'assertività per essere davvero di supporto al nostro interlocutore.
- La negoziazione relazionale: apprendiamo come chiudere trattative davvero win-win