

TITOLO DEL CORSO

I SEGRETI DELLA VENDITA

DURATA IN ORE	32
DATA INIZIO DEL CORSO	28/03/2022
DATA TERMINE DEL CORSO	16/05/2022
METODOLOGIA	<input checked="" type="checkbox"/> AULA <input type="checkbox"/> LABORATORIO <input type="checkbox"/> FAD
DESTINATARI	Lavoratori dipendenti di aziende iscritte all'Ente Bilaterale del Terziario di Bergamo.
N. MINIMO PARTECIPANTI	4
OBIETTIVI	L'arte del vendere si compone di abilità che possono essere acquisite sia attraverso la teoria, sia attraverso l'esercizio sul campo. La prima regola essenziale per concludere la vendita è imparare ad ascoltare i bisogni del cliente. Conoscere bene il proprio interlocutore, infatti, è il primo passo verso la conclusione di una trattativa. Il corso si pone come obiettivo quello di trasmettere ai partecipanti le tecniche di gestione del cliente, per affinare le proprie competenze relazionali e raggiungere l'obiettivo vendita anche con i clienti più difficili.
CONTENUTI	<ul style="list-style-type: none">• La relazione con il cliente• L'uso strategico della comunicazione efficace• Mappa e territorio nella vendita• I sistemi rappresentazionali• Il modello B.A.G.E.L.• Elementi di pragmatica della comunicazione• La calibrazione• L'ascolto attivo nella vendita• Il meta-modello
DOCENTI	ROBERTO MARRONE
CALENDARIO LEZIONI	lunedì 28/03/2022 9.00-13.00 - mercoledì 06/04/2022 9.00-13.00 lunedì 11/04/2022 9.00-13.00 - mercoledì 20/04/2022 9.00-13.00 mercoledì 27/04/2022 9.00-13.00 - mercoledì 04/05/2022 9.00-13.00 mercoledì 11/05/2022 9.00-13.00 - lunedì 16/05/2022 9.00-13.00 È previsto il rilascio di un attestato di partecipazione a fine corso se raggiunta la frequenza dell'80% del monte ore totale del corso.
SEDE DEL CORSO (O PIATTAFORMA UTILIZZATA)	Ascom Formazione - Osio Sotto
PER INFORMAZIONI	Referente: Sabrina Bianco - CAT Ascom Bergamo srl MAIL: info@ascomformazione.it TEL: 035/4185706-707