

## TITOLO DEL CORSO

LA VENDITA SUGGERITA: SOLUZIONI PER VENDERE

DURATA IN ORE	30
DATA INIZIO DEL CORSO	da definire
DATA TERMINE DEL CORSO	da definire
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	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	Calendario da definire 5 incontri ORARIO: 9.00 - 13.00/13.30 - 15.30  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