

VENDITA TECNICHE E MOTIVAZIONI D'ACQUISTO

Descrizione	<p>Corso di formazione sulle tecniche di vendita.</p> <p>I fondamenti della vendita attraverso modelli replicabili, esercitazioni individuali e di gruppo in cui il partecipante apprende sia mezzi concreti che comunicativi per incrementare la sua preparazione commerciale.</p>
Contesto formativo	<p>Le capacità di connessione al cliente del commerciale sono imprescindibili per la fidelizzazione del cliente o per l'acquisizione di un prospect.</p> <p>Saper individuare le reali necessità, anche se non apertamente esplicitate, consente minor dispendio di energie e migliore raggiungimento dei risultati in tempi più rapidi.</p>
Argomenti	<ul style="list-style-type: none"> ⌚ Il processo di vendita ⌚ La preparazione ⌚ La definizione degli obiettivi ⌚ L'approccio interpersonale ⌚ Conoscere il cliente ed i suoi bisogni ⌚ Le spinte all'acquisto di quel cliente ⌚ La gestione delle obiezioni ⌚ L'impegno e la conclusione finale ⌚ Attivazioni individuali e di gruppo, esercitazioni, simulazioni
Destinatari	<p>Il corso base è rivolto in particolare alle risorse che gestiscono o dovranno gestire vendite, transazioni e accordi commerciali.</p>
Durata e frequenza	<p>Corso della durata di 16 ore, distribuite su 2 giornate (ciascuna tra le 9:00 e le 18:00, comprese pause).</p> <p>Possibilità di follow up di 1 giornata dopo circa 3 settimane dal corso.</p> <p>Assenze superiori alle 4 ore pregiudicano le competenze acquisite.</p> <p>Si raccomanda di prevedere del tempo individuale aggiuntivo per consolidare l'apprendimento (riesaminare le slides del corso, riguardare le esercitazioni effettuate).</p>
Modalità di partecipazione	<ul style="list-style-type: none"> ⌚ In presenza in aula con docente ⌚ In Virtual Classroom: in web-conference connessi live dal proprio dispositivo con il docente e gli altri allievi <p>È anche possibile alternare le precedenti modalità</p>
Profilo Docenti	<p>Formatore senior, Counselor psicosociale professionista indirizzo Analisi Transazionale, Counselor maieutico indirizzo Gestione dei conflitti.</p> <p>Iscrizione CNCP tessera N° 1126 professionista disciplinato ai sensi di legge 04/2013.</p> <p>Competenze e certificazioni possono essere verificate prima dell'inizio del corso, a garanzia del valore aggiunto e del livello qualitativo dei contenuti</p>
Metodologia	<p>"Learning by thinking doing" (imparare riflettendo e facendo) è la metodologia principalmente utilizzata per i corsi e integrata dall'uso di supporti didattici di varia natura e dal coinvolgimento dei discenti. In aggiunta alla programmazione, alla didattica, e alla professionalità dei docenti questa metodologia consente alti livelli di apprendimento. Le modalità teoriche e pratiche si alternano in modo da consentire ai partecipanti il monitoraggio dell'apprendimento.</p> <p>La metodologia include:</p> <ul style="list-style-type: none"> ⌚ Lezioni interattive con i docenti ⌚ Definizione iniziale degli obiettivi formativi e verifica degli obiettivi concordati attraverso feedback finali ⌚ Role playing ⌚ Esercitazioni individuali, di gruppo e in plenaria ⌚ Studio di situazioni e casi reali ⌚ Invio al docente degli obiettivi che il discente si prefigge di raggiungere

Materiali didattici	Distribuiti in formato elettronico: <ul style="list-style-type: none">🕒 Slides proiettate durante il corso (fornite dopo la conclusione del corso)🕒 Materiale integrativo: letteratura e modelli di riferimento utilizzati durante il corso e bibliografia consigliata
Attestati	🕒 Attestato ITHUM di partecipazione al corso
Allestimento d'aula	Aule adeguate e confortevoli per svolgere attività didattiche, dotate di: <ul style="list-style-type: none">🕒 Sistema di videoproiezione🕒 Lavagna a fogli mobili e/o white-board, con pennarelli colorati🕒 Tavoli e sedie preferibilmente mobili (non sedie con ribaltine o bloccate in configurazioni fisse)🕒 Climatizzazione e areazione adeguata (preferibilmente indipendente)🕒 Raggiungibilità con trasporti pubblici
Numero partecipanti	Fino a 15 allievi per edizione (per ottimizzare l'efficacia dell'interazione e dell'apprendimento)
Informazioni e prenotazioni	Mail: formazione@ithum.it Telefono: (+39) 06 2158915 Web: www.ithum.it