
AREA MARKETING E VENDITE

Nome corso: CAPIRE IL CLIENTE E VENDERE CON LA PNL
"Chi conosce se stesso è saggio..chi conosce gli altri è illuminato." (Lao Tse)

Obiettivi: Conoscere i meccanismi della motivazione d'acquisto e i percorsi da seguire per comprendere le esigenze del cliente. Utilizzare modelli specifici di PNL nell'attività di vendita per gestire la trattativa e la chiusura della vendita

Contenuti:

- La vendita - Conoscenza delle motivazioni
- Il metamodello - modello di precisione
- I pilastri della vendita ecologica
- Ascolto attivo motivazioni d'acquisto del cliente
- Flessibilità: le domande di qualità
- Creatività: la gerarchia dei valori
- Disponibilità: i valori del venditore
- I metaprogrammi principali
- Scopri cosa pensa il tuo cliente
- La mappa non è il territorio: indice di riferimento
- I filtri percettivi: referenza
- I sistemi rappresentazionali nell'acquisto
- La presentazione dell'offerta
- Comunicazione Verbale e Non Verbale: come interpretarla
- Contenuto - Relazione - Congruenza - Incongruenza - La gestione delle obiezioni
- I comportamenti del venditore (utilizzando il metamodello e imetaprogrammi)
- L'Ancoraggio come tecnica di fidelizzazione efficace zione del cliente

Utenza: Venditori; Agenti; Personale Commerciale; Addetti alla Reception; Imprenditori; Professionisti

Prerequisiti: NON RICHIESTO

Note: NESSUNA NOTA

Altri dati sul corso

Gestore del corso: STUDIO COMUNICA

Titolo di studio: NON RICHIESTO

Iscrizioni: aperte con posti disponibili

ISCRIVIMI

Test di ammissione: NON PREVISTO

Durata: 20 ore

Attestato rilasciato: Frequenza