



LINGUAGGIO IPNOTICO E PERSUASIVO PER LA VENDITA

LINGUAGGIO IPNOTICO E PERSUASIVO PER LA VENDITA

Corso modulare teorico pratico (realizzabile in moduli di mezza giornata: 4 h)

Obiettivi

L'uso del linguaggio nella vendita è fondamentale. Gran parte della trattativa si regge sul rapporto tra il commerciale e il cliente che oggi più che mai è concreto e diretto.

Sapere come individuare le sue parole chiave, ampliare le prospettive e contestualmente dare valore al tema del bisogno del cliente.

Ed è bene sapere che il linguaggio forma gran parte del pensiero che determina la decisione del cliente e lo orienta all'acquisto.

Questo percorso nasce proprio con l'intenzione di consegnare al commerciale alcuni strumenti fondamentali per l'interazione, la trattativa e la negoziazione efficace con il cliente sulla base della relazione, aiutando agenti e commerciali a finalizzare sforzi e capacità verso la chiusura della vendita.

Contenuti

Programma

Modulo base: i criteri della persuasione

- Elementi di comunicazione efficace;
- le basi della comunicazione verbale e non verbale;
- le simbologie che spingono alla decisione;
- I punti distonici che intervengono nella decisioni;

Modulo specialistico: i criteri della persuasione applicata alla vendita

- il processo di acquisto;
- i metaprogrammi mentali che intervengono nella decisione;
- come gestire il linguaggio e analisi del linguaggio del cliente;
- sapere usare il linguaggio del cliente e restituirlo con la giusta simbologia.

Esercitazioni pratiche

Durata

16 ore

Destinatari

Aziende

Eventuali prerequisiti

Maggiore età

Attestazione

Certificato di frequenza rilasciato da Sudformazione

Costo

da richiedere o finanziabile tramite fondi

Ulteriori informazioni

Contatti

info@sudformazione.com / 080.403.35.36