



L'importanza della fiducia nella vendita

Smetti di vendere e inizia a farti comprare!

Il corso è fruibile in modalità live streaming

Comodamente seduto al tuo Pc, potrai partecipare alla diretta on line e interagire con il docente, come se fossi in aula

DOVE E QUANDO

CORSO ON LINE

Data: 22 giugno 2023

Ore: 9-13

DURATA

4 ore

QUOTA DI ISCRIZIONE

PREZZO IVA ESCLUSA

200 € (+Iva 22%)

- In caso di iscrizioni aziendali multiple, è previsto uno **sconto del 10%** a partire dalla seconda quota di partecipazione

PRESENTAZIONE DEL CORSO

Se continui a vendere passerai il tuo tempo a insistere e resistere contro le obiezioni del tuo interlocutore. Hai una alternativa molto meno stressante e più libera: quella di essere autentico e scegliere di concentrarti sulla persona che hai di fronte invece che sul prodotto che vuoi vendere.

Qual è il tuo focus: la vendita o il bisogno del cliente?

Oggi è sempre più importante creare rapporti con persone che si fidano di te, ti raccontano le loro necessità e chiedono il tuo supporto per decidere cosa scegliere.

Per dirla come P. Kotler *«la gente non vuole un trapano, vuole un buco nel muro»*.

In questo modo il prodotto, il servizio, la soluzione, l'esperienza che proporrà, saranno la soluzione adeguata a un problema del tuo interlocutore, la realizzazione di un suo desiderio o l'aiuto al conseguire un suo obiettivo.

Ecco su cosa verte il corso: come costruire una relazione di fiducia e fornire una consulenza che mi piace definire *ecologica*. È infatti buona per te e il tuo interlocutore, nel breve e nel lungo periodo.

Il corso si rivolge a tutti coloro che vogliono trovare un metodo efficace per vendere i propri servizi o prodotti, ma anche le proprie idee o addirittura se stessi in maniera consulenziale.

La fiducia è l'elemento necessario per ascoltare, prendere in considerazione e poi anche scegliere o comprare ciò che viene suggerito.

Con questa chiave di lettura percorriamo le fasi della negoziazione. Niente più tecniche spinte come "il piede nella porta" o la "resistenza ai no". L'attenzione, all'opposto va, sulla relazione di fiducia e su come realizzarla.

CONTENUTI

I principali temi trattati saranno:

- il significato di vendita ecologica
- i fondamenti neuroscientifici per instaurare la relazione
- le fasi del processo e l'uso strategico delle domande

- la motivazione di acquisto e i bisogni dell'interlocutore
- la gestione delle obiezioni

Attraverso questi step vedremo quanto sia necessario questo salto di paradigma, che supera le tecniche efficaci e diventa un vero e proprio approccio ecologico alla relazione.

Ribaltiamo, infatti, l'ormai antico concetto di *vendita* – che contrappone cliente e venditore come se fossero avversari in una lotta per l'affare migliore – per trasformarlo nel consulente da ricercare perché capisce, guida e rende consapevoli nella scelta.



LA DOCENTE

Laura Magnani

Appassionata di **Intelligenza Emotiva** e **Soft Skills** con particolare attenzione alla **Comunicazione**

Intenzionale verso sé stessi e verso gli altri anche in contesti negoziali e di **vendita**, di **public speaking** e **gestione dei conflitti**.

Si occupa di formare e accompagnare lo sviluppo dei professionisti su tematiche inerenti Intelligenza Emotiva, pensiero laterale, empowerment individuale, self development, motivazione, change management, people management, comunicazione intenzionale, gestione conflitti, feedback conversation, feedforward, negoziazione, public speaking.

in