

CORSO in videoconferenza

## VENDERE DI PIÙ CON L'INTELLIGENZA EMOTIVA: la relazione - 8 ore

Empatia, decisione, calma, consapevolezza sono solo alcune delle soft skill necessarie per un approccio alle vendite innovativo. Uno sviluppo consapevole dell'intelligenza emotiva aiuta a gestire e a superare le molteplici sfide della trattativa della vendita.

### OBIETTIVI DEL CORSO:

- Dotare il venditore delle nozioni strategiche per un approccio metodico e di successo alla vendita;
- Indicare le tecniche idonee a svolgere la trattativa con efficacia;
- Acquisire fiducia in sé stessi nella relazione con il cliente.

**DESTINATARI:** Responsabili Commerciali, Responsabili Vendite, Area Manager e Export Manager, Venditori.

### PROGRAMMA

- La vendita negoziale ©: cos'è e i suoi obiettivi;
- Il metodo VCS ©;
- I 2 presupposti della comunicazione efficace;
- Perché è importante l'empatia per vendere;
- L'importanza di mettersi nei panni dell'altro;
- La magia delle parole: come si comunica con il cliente;
- L'importanza di avere le idee chiare: la preparazione;
- L'approccio col cliente e la sua preparazione;
- Lo stato d'animo del cliente;
- La determinazione degli obiettivi-visita;
- La trattativa per fasi: A.I.A.C.S. © e relativi vantaggi;
- Saper presentare sé stessi e l'azienda;
- L'argomentazione;
- La tecnica delle domande;
- La conclusione;
- Simulazioni e casi concreti.

**DURATA:** 8 ore

### CALENDARIO:

1° EDIZIONE: 10 e 17 aprile 2024, ORARIO: 14:00 – 18:00

2° EDIZIONE: 8 e 15 ottobre 2024, ORARIO: 09:00 – 13:00

**SEDE:** Il corso si svolgerà interamente in **videoconferenza**.

**DOCENTE:** **Alessandro Fumo** - sales strategist, specializzato da oltre venti anni nel settore della formazione e sviluppo vendite. Con oltre 10.000 trattative seguite e 6.000 ore in affiancamento, ha maturato competenze tanto nella vendita di servizi (assicurazioni, logistica, informatica) quanto di beni durevoli (edilizia) e di largo consumo (abbigliamento, alimentari).

### QUOTA INDIVIDUALE DI ISCRIZIONE:

€ 280 + IVA per Aziende Associate Confindustria Toscana Sud

€ 320 + IVA per Aziende non Associate Confindustria Toscana Sud

➤ Per **iscriverti** clicca [qui](#).

[Clicca qui per tornare al calendario](#)

ASSOSERVIZI s.r.l. Società Unipersonale di Servizi di Confindustria Toscana Sud

Via Roma, 2 – 52100 Arezzo TEL. 0575 39941 [www.assoservizisrl.it](http://www.assoservizisrl.it) PEC [info@pec.assoservizisrl.it](mailto:info@pec.assoservizisrl.it)  
capitale sociale € 96.900,00 i.v. – REA Arezzo Nr. 110104 – C.F./P.IVA Nr. Iscr. Reg. 01508740519

AGENZIA FORMATIVA TEL. 0575 401707 FAX 0575 355123 [info@assoservizisrl.it](mailto:info@assoservizisrl.it)

SERVIZIO ELABORAZIONE PAGHE TEL. 0575 39941 FAX 0575 355748 [paghe.ar@confindustriatoscanasud.it](mailto:paghe.ar@confindustriatoscanasud.it)