



STRATEGIA DI VENDITA E PERSUASIONE

A CHI SI RIVOLGE - Dirigenti e quadri aziendali di diverse aree funzionali, specialisti dell'area personale e organizzazione e responsabili di gruppo.

OBIETTIVO Fornire un metodo strutturato di approccio al Cliente Dare le tecniche fondamentali della vendita Acquisire gli strumenti più complessi per la gestione delle obiezioni Saper essere "versatili" e sviluppare il proprio approccio creativo

PROGRAMMA La scoperta dei sistemi sensoriali e del loro uso nella vendita Dal ricalco verbale a quello extraverbale I segnali non verbali: decodifica ed uso per capire il livello di gradimento Il metamodello (linguaggio di precisione) e utilizzo nella vendita Gli ancoraggi nella vendita Il linguaggio persuasivo (basi di ipnosi ericksoniana) Strutturare, preparare e condurre la negoziazione Gli aspetti della comunicazione nella trattativa.

Selefor srl

**Agenzia per il Lavoro Autorizzata dal Ministero del Lavoro
iscritta alla sezione IV dell'Albo delle agenzie del lavoro - Art. 4, comma 1, lettera d) del DL n. 276/03
Agenzia Formativa Accreditata dalla Regione Campania Codice organismo n. 640/05/05
Agenzia Formativa Accreditata presso Foon.Coop Codice organismo 097**

Sedi e Contatti

Genova: Tel 0108933651, Fax : 0108933562; **Milano:** Tel 02450746, Fax 0245070319
Salerno/ Vallo della Lucania Tel 0974 712190 Fax 09741930104

E-mail: divisionemaster@selefor.it - www.selefor.it