PSI-MKT - Basi di psicologia per venditori e mkt

Soft skills - Comunicazione e Psicologia Comportamentale - Leadership e comunicazione

Durata:	Lingue:	Certificazione:
0 Giorni	**Italiano**	**-**

Descrizione del corso

Obiettivi
• Vendere prodotti e servizi tenendo conto della personalità dell'acquirente e dei suoi bisogni impliciti
• Descrivere i prodotti in un modo da tener conto delle proprie caratteristiche relazionali, di quelle della clientela e della cornice della transazione
• Avere consapevolezza della propria area di forza e dei punti cechi nella comunicazione commerciale.
Destinatari
• Chiunque si relazioni con potenziali clienti esterni e interni e partner aziendali
• Management dell'area marketing e sviluppo
• Fornitori dell'area vendite

Programma

- I piani della personalità: cosa sono, cosa contengono, che funzioni hanno
- Come riconoscere l'area di personalità privilegiata del cliente
- Come mettere a frutto la prospettiva acquisita per migliorare la vendita dei prodotti
- Lettura avanzata dei desideri e dei bisogni della clientela
- Apparenza, Immaginario, Paure, Mancanze
- Clusterizzazione funzionale della clientela
- Autoconsapevolezza del proprio piano di personalità maggiormente utilizzato e complementarietà con la clientela e il prodotto
- Come trattare con i clienti che gestiscono aziende ed esercitano

leadership su gruppi di lavoro

- Come generare fiducia e autorevolezza senza imporsi o risultare invadente
- Esercitazioni sulle varie tematiche e case history
- Test di personalità e restituzione

ITCore Group

Via Balestra, 12
6900 Lugano (CH)
+41.091.9760019
www.itcoregroup.com

Via Lanino, 36
21047 Saronno (VA)
+39.02.84108669
www.itcoregroup.com