



PSI-MKT - Basi di psicologia per venditori e mkt

Soft skills - Comunicazione e Psicologia Comportamentale
- Leadership e comunicazione

Durata:

0 Giorni

Lingue:

Italiano

Certificazione:

-

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 cecchi 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

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

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