# TV-TPV - Tecnica della psicologia della vendita

Soft skills - Comunicazione e Psicologia Comportamentale - Leadership e comunicazione

| Durata: | Lingue: | Certificazione: |
|---|---|---|
| **3 Giorni** | **Italiano** | **-** |

## Descrizione del corso

Obiettivi
• Il corso mira a mettere a punto tecniche di comportamento per la gestione produttiva del colloquio, fondate sulla psicologia relazionale, comportamentale e sulla PNL.
Destinatari
• Venditori, agenti
• Direttori vendite
• Capi area

## Programma

**Principi di PNL**

- Introduzione alla programmazione neurolinguistica
- Tecniche di assertività verbale
- Ancoraggi
- Tecnica delle domande
- Risposte alle obiezioni
- Giustificazione
- Riflessione
- Parafrasi

**Prima dell’incontro/strong>**

- Profilazione

- Il contatto telefonico
- Uso delle email
- Materiali

**Introduzione al colloquio di vendita**

- Prepararsi all'incontro
- Gesti attivi
- Tempi e rituali
- Il consulente leale
- La maschera e l'iceberg
- La sfera liscia
- La presentazione
- Argomentari
- Gli obiettivi
- La fiducia
- La vendita
- Gli errori più frequenti
- Rumori

**La gestione del colloquio**

- Lo sviluppo dell'interesse
- La rilevazione delle informazioni
- La tecnica delle domande
- La tecnica della pre-chiusura

**Preparazione dell'offerta**

- Studio ed elaborazione della proposta
- Il database e la scheda del cliente
- Elaborazione dell'offerta: oggetto, prezzo, garanzie, limitazioni, tempi, penali, servizi accessori
- Aspetti contrattuali: servizi, controllo Qualità

**Presentazione dell'offerta**

- La presentazione dell'offerta
- Strategie di ancoraggio e posizionamento

- Costruzione del desiderio d'Acquisto
- Dimostrazione e sperimentazione
- La risposta alle domande e alle obiezioni

**La conclusione**

- La preparazione della chiusura
- Segnali di interesse, segnali dilatori e d'indecisione
- Strategie del cliente in questa fase
- La discussione sul prezzo
- l'azione di chiusura

**Obiettivi e comunicazione**

- La finestra di Johary
- Le posizioni
- Le motivazioni
- Comprendere gli altri
- Un piano per gli obiettivi
- Prospettiva vincente per tutti

**I punti fondamentali della contrattazione**

- Forza e dolcezza
- Spazio
- Coerenza
- Ascoltare
- Verificare le aspettative
- Il profilo dell'avversario
- Il piano per la trattativa
- La controparte
- I portatori di interessi e poteri invisibili
- La strategia competitiva e cooperativa
- La presentazione del caso
- La tecnica delle domande
- La tecnica delle richieste

**La vendita esperienziale: dalla teoria alla pratica**

- dal bisogno al desiderio di acquisto
- usiamo i sensi
- gli strumenti della vendita
- proviamo a vendere un prodotto/servizio della tua azienda

**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