



## TV-TVE - Tecnica e psicologia della vendita etica

Soft skills - Comunicazione e Psicologia Comportamentale  
- Leadership e comunicazione

Durata:

**2 Giorni**

Lingue:

**Italiano**

Certificazione:

-

## Descrizione del corso

### Obiettivi

- Fare il punto su una delle più importanti funzioni aziendali.
- Scoprire le tecniche per sviluppare un approccio consulenziale per gestire trattative anche articolate e complesse.
- Acquisire la giusta sensibilità e motivazione nelle varie fasi del contatto commerciale.
- Sviluppare efficacemente la comunicazione con il cliente.
- Concludere alle migliori condizioni per massimizzare relazione e redditività e, nel contempo aumentando il livello di fiducia (e quindi la fidelizzazione) del cliente.

### Destinatari

- Responsabili commerciali
- Funzionari di vendita
- Addetti alle vendite

## Programma

### Le esigenze del Cliente

- Chi è il nostro cliente?
- L'analisi e l'influenza del ciclo di acquisto del cliente: il GRID.
- La capacità di ascolto come "chiave" per una vendita di Qualità.
- Le domande giuste per identificare tipologia e bisogni del cliente.
- Essere partner del cliente.

### ITCore Group

Via Balestra, 12  
6900 Lugano (CH)  
+41.091.9760019  
[www.itcoregroup.com](http://www.itcoregroup.com)

Via Lanino, 36  
21047 Saronno (VA)  
+39.02.84108669  
[www.itcoregroup.com](http://www.itcoregroup.com)

## **Non solo Parole**

- Comunicare o informare?
- Ascoltare o udire?
- Tecniche per essere compresi.

## **Il ruolo del Venditore**

- Cosa fa il venditore?
- Le cinque competenze fondamentali del venditore.
- La motivazione del venditore.
- Lo stile di vendita.
- Il piano d'azione.

## **Il momento della verità: avviare, condurre e concludere una trattativa di vendita all'insegna dell'Etica.**

- I concetti chiave della vendita etica.
- Le teorie economiche alla base della vendita etica.
- Le fasi della vendita etica.
- Il cerchio della fiducia.

## **Esercitazioni**

- Individuare motivazioni e valori prevalenti del venditore.
- Individuare lo stile di vendita.
- Role Playing.

### **ITCore Group**

Via Balestra, 12  
6900 Lugano (CH)  
+41.091.9760019  
[www.itcoregroup.com](http://www.itcoregroup.com)

Via Lanino, 36  
21047 Saronno (VA)  
+39.02.84108669  
[www.itcoregroup.com](http://www.itcoregroup.com)