



Comunicazione efficace per la vendita

Fidelizzare il cliente contribuendo alla trasmissione della brand identity dell'azienda

Attraverso una metodologia concreta, questo modulo formativo ha l'obiettivo di migliorare le capacità del singolo di relazionarsi con il cliente, innanzitutto attraverso la conoscenza delle tecniche di comunicazione sul piano verbale (parola), non verbale (corpo) e paraverbale (voce). Sarà altresì fondamentale il lavoro sul cosiddetto ascolto attivo, ovvero la capacità di osservare ed adeguarsi ai processi comunicativi e relazionali dell'interlocutore/cliente. Verranno quindi forniti gli strumenti per aumentare la consapevolezza del proprio ruolo nel soddisfare il cliente, per migliorare l'approccio e la successiva gestione del rapporto; per differenziarsi dalla concorrenza e fidelizzare il cliente contribuendo alla trasmissione della brand identity dell'azienda/prodotto. L'approccio formativo è esperienziale, prevede pertanto, una partecipazione attiva dei corsisti ed un lavoro costante degli stessi attraverso esercitazioni pratiche e simulazioni indoor.

Cosa imparerai?

I contenuti che verranno affrontati nel corso sono:

- Principi fondamentali di comunicazione, relazione, ascolto
- Elementi della comunicazione commerciale e termini commerciali, negoziatori, transattivi
- Carattere del venditore consulente e differenza tra venditore aggressivo e venditore assertivo, bias cognitivi e principi di persuasione in ambito commerciale
- Vantaggio competitivo e personalizzazione del prodotto/servizio, valorizzazione dell'immagine propria e dell'azienda
- Tipologie di clienti e modalità di approccio
- Presentazione dei costi e gestione delle obiezioni

A chi è rivolto?

Titolari, soci, collaboratori, a tutti coloro che abbiano un ruolo attivo aziendale nella vendita e nelle relazioni con i clienti.

Quando e dove?

Il corso, della durata di **16 ore** si svolgerà presso l'Associazione Artigiani a Trento, in Via Brennero 182, o in sedi limitrofe, nelle seguenti date:

- mercoledì 20/09/2023 dalle 14.00 alle 18.00
- mercoledì 27/09/2023 dalle 14.00 alle 18.00
- martedì 03/10/2023 dalle 14.00 alle 18.00
- giovedì 12/10/2023 dalle 14.00 alle 18.00

Ci si riserva il diritto di comunicare modifiche di data e/o di spostare le lezioni online in base ad eventuali necessità o emergenze.

Docente

Alessio Dalla Costa e Annalisa Morsella, Coach ed esperti nel settore della Comunicazione Efficace e consapevole, Public Speaking e Team Building

Costo

Il corso è gratuito per i dipendenti e i titolari/soci/collaboratori familiari di aziende artigiane associate che aderiscono a Fondartigianato. Per poter usufruire del finanziamento, e quindi godere del corso gratuitamente, è necessario dedicare del tempo alla compilazione dei moduli per la richiesta di contributo. Ogni indicazione è contenuta nei documenti di iscrizione.

Requisiti di accesso

L'azienda deve essere iscritta a Fondartigianato (verifica con il tuo consulente paghe se nel cassetto previdenziale compare la sigla FART!).

... e se non ho i requisiti?

Invia comunque la segnalazione di interesse. Faremo il possibile per accogliere anche la tua richiesta.

Obblighi di frequenza

I partecipanti **devono garantire il 70% di frequenza**.

Ritiro / mancata frequenza

Il mancato raggiungimento delle ore di frequenza o il ritiro di un partecipante una volta firmata la dichiarazione di impegno comportano per EBAT un taglio di budget non recuperabile, che verrà addebitato all'azienda. Effettuate l'iscrizione solo se siete certi di poter garantire la frequenza al corso.

Posti disponibili

Il corso potrà essere confermato al raggiungimento del numero minimo di 8 partecipanti e fino ad un massimo di 15 partecipanti.

Le iscrizioni saranno accolte in ordine cronologico.

Iscrizione

Le iscrizioni vanno effettuate entro e non oltre il **30 luglio!**

Invia la tua segnalazione di interesse per la partecipazione ai corsi [CLICCANDO QUI](#)

Sei interessato a partecipare?

Ne vuoi sapere di più?

Contatta l'Ufficio Formazione di EBAT:

 **0461 420681**

 formazione.gest@ebat.tn.it