



## Vendite e marketing

In collaborazione con



Cerved **ACADEMY**

# Comunicazione Convincente

*Un percorso adatto a tutti coloro che utilizzano la comunicazione come strumento di lavoro, per riuscire a catturare l'attenzione di un potenziale cliente e ottenere ben due Sì; il primo per un incontro, il secondo per la firma di un contratto. Queste, e molte altre strategie, saranno esplorate e sperimentate durante la giornata formativa.*

Il corso permette di acquisire le conoscenze e le competenze di comunicazione efficace, attraverso le più innovative tecniche di comunicazione persuasiva, le parole magiche e quelle tragiche, i gesti che convincono e persino la gestione dello spazio più adeguato.



## Vendite e marketing

### Comunicazione Convincente

#### INFORMAZIONI

**Inizio/fine:** 15,16, 20 luglio 2020

**Formula:** : 2 moduli formativi webinar da 3 ore ciascuno (15, 16/7)

1 modulo follow-up personale con il docente - 30' per partecipante (20/7)

**Orario:** 10.00-13.00

**Luogo:** Webinar

#### COSTI

**Per i soci:** € 300,00 + iva

**Per i non soci:** € 350,00 + iva

#### DESTINATARI

- Vertice aziendale
- Direzione Commerciale
- Funzionari di vendita
- Assistenza Clienti e Back Office commerciale

#### DOCENTI

**Anna Maria Fonseca - Cerved Academy** - Psicologa e psicoterapeuta, esperta di comunicazione e relazione

#### CONTATTI

Viviana Bugatti

+39 055 2707234

[viviana.bugatti@confindustriafirenze.it](mailto:viviana.bugatti@confindustriafirenze.it)

#### ALTRE INFO

- Il percorso è finanziabile attraverso l'utilizzo del conto formazione di Fondimpresa e Fondirigenti
- Ad ogni partecipante sarà rilasciato un attestato di partecipazione.
- Il corso si realizza con un minimo di 6 partecipanti



## Vendite e marketing

### Comunicazione Convincente

#### Programma

##### Principi generali della comunicazione

- Tecniche di comunicazione paraverbale: uso della voce, le pause, il sorriso, il volume, lentezza e velocità nel parlare
- Fare le domande giuste: l'analisi della domanda
- Come costruire una relazione con il cliente al telefono con le parole magiche
- Evitare le parole tragiche
- Tecniche di superamento del filtro
- Tecniche di ascolto partecipativo
- Diventare professionisti della persuasione
- Come fissare un incontro con una telefonata a freddo

##### Tecniche di scrittura efficace

- Email e social network

##### Tecniche di videochiamate convincenti

##### Affiancamento e Coaching sul campo

##### Misurazione, valutazione della migliore PERFORMANCE