



COSEFI
Confindustria Firenze Formazione

Vendere di più con l'intelligenza emotiva: la relazione



Vendite e marketing



Vendere di più con l'intelligenza emotiva: la relazione

Date: 9 maggio 2023

Con un approccio pratico e focalizzato sullo scambio di esperienze, si esaminerà in che misura l'intelligenza emotiva influenza il comportamento durante la trattativa e influisce sul raggiungimento degli obiettivi e sulla relazione con il cliente. Uno sviluppo consapevole dell'intelligenza emotiva aiuta a gestire e a superare le molteplici sfide della trattativa: da quelle legate all'insicurezza e alla poca fiducia in sé stessi, a quelle sulla gestione delle obiezioni del cliente.

DESTINATARI

Responsabili commerciali, responsabili vendite, area manager e export manager, venditori.

CONTENUTI

Aiutare il venditore ad acquisire fiducia in sé stesso nella relazione con il cliente

Dare le tecniche utili a gestire con efficacia la relazione col cliente

Fornire gli strumenti per migliorare la gestione della trattativa

- La vendita negoziale ©: cos'è e i suoi obiettivi;
- Il metodo VCS ©;
- I 2 presupposti della comunicazione efficace;
- Le 4 componenti dell'intelligenza emotiva;
- Perché è importante l'empatia per vendere;
- L'importanza di mettersi nei panni dell'altro;
- La magia delle parole: come si comunica con il cliente;
- L'importanza di avere le idee chiare: la preparazione;
- L'approccio col cliente e la sua preparazione;
- La gestione degli stati d'animo;
- Lo stato d'animo del cliente;
- La trattativa per fasi: A.I.A.C.S. © e relativi vantaggi;
- Saper presentare sé stessi e l'azienda
- L'argomentazione
- La tecnica delle domande
- La conclusione
- Simulazioni e casi concreti



DOCENTI

Alessandro Fumo: Sales strategist specializzato nel settore della formazione e sviluppo vendite, ha ricoperto i ruoli di agente, area manager e direttore commerciale. Ha esperienze e successi in aree che vanno dalla vendita di servizi alla vendita di beni durevoli e di largo consumo. Affianca le aziende nella definizione delle strategie di vendita più efficaci a seconda del canale e della tipologia di vendita.

METODOLOGIA DIDATTICA

Tutti gli argomenti del Corso sono affrontati attraverso una metodologia didattica pratica (case study esempi, confronto d'aula) e interattiva

METODOLOGIA DIDATTICA

Si specifica che il corso si svolgerà in presenza presso la sede di Cosefi in via Valfonda 9/11 Firenze

 DURATA	 DATE E ORARI	€ PREZZO ASSOCIATI	€ PREZZO NON ASSOCIATI
8 ORE	Martedì 9 maggio – Orario 09.00-18.00	€ 320,00 + iva	€ 380,00 + iva

MODULO DI ADESIONE E CONFERMA CORSO

Per formalizzare l'iscrizione è necessario, almeno 6 giorni prima dell'inizio del corso, compilare la scheda d'iscrizione online tramite il sito www.cosefi.it che ha valore di impegno alla partecipazione al corso. L'avvio dei corsi sarà confermato via E-mail a raggiungimento del numero minimo di partecipanti previsti. In caso di annullamento o di slittamento della data di avvio, comunicheremo tempestivamente le variazioni.

TEMPI DI RINUNCIA

L'eventuale rinuncia dovrà essere comunicata almeno 3 giorni prima dell'inizio del corso via e-mail. In tal caso COSEFI rimborserà l'intera quota di partecipazione, salvo indicazione da parte dell'impresa di voler trasferire l'iscrizione ad un altro corso o ad un'edizione successiva dello stesso, se prevista. (Si ricorda che è sempre possibile sostituire la persona iscritta).

Nel caso in cui, invece, tale rinuncia pervenga oltre il termine sopraindicato, COSEFI fatturerà il 30% dell'intera quota di partecipazione.

Infine, l'assenza del partecipante alle giornate formative successive all'inizio del corso non dà diritto al rimborso né parziale né totale della quota di partecipazione prevista.

FINANZIAMENTI:

I corsi sono finanziabili attraverso l'utilizzo del conto formazione di Fondimpresa e/o Fondirigenti. Affidati a Cosefi per essere supportato nella richiesta di finanziamento al Fondo Interprofessionale. Per informazioni sull'utilizzo del conto formazione aziendale è possibile scrivere a viviana.bugatti@confindustriafirenze.it

MODALITA' DI PAGAMENTO E FATTURAZIONE:

Il versamento della quota di partecipazione dovrà essere anticipato e avvenire tramite bonifico bancario **INTESA SAN PAOLO AG. 6 - IBAN IT86B0306902904100000000770** a seguito della conferma (tramite e-mail) dell'avvio del corso. La frequenza al corso sarà possibile solo dando evidenza dell'avvenuto pagamento. La fattura sarà emessa dopo l'avvio del corso (salvo richieste particolari da concordare con Cosefi).

ALTRE INFO

- Dalla seconda persona iscritta si applica il 10% di sconto sulla quota di partecipazione
- Ad ogni partecipante sarà rilasciato un **ATTESTATO** di partecipazione
- Il percorso formativo può essere realizzato in forma "residenziale"
- Il corso si realizza con un minimo di 6 partecipanti

PER INFORMAZIONI:

Dott.ssa Viviana Bugatti

Tel. 055/2707234 - Cell. +39 334 6610863 – E-mail: viviana.bugatti@confindustriafirenze.it

***Sai interessato all'argomento? Vorresti realizzare un training customizzato nella tua azienda?
Contattaci per una consulenza gratuita.***

Analizziamo le tue esigenze e in funzione dei tuoi obiettivi, progettiamo insieme un percorso personalizzato, efficace e innovativo.

COSEFI CONFINDUSTRIA FIRENZE FORMAZIONE SRL

50123 Firenze – Via Valfonda, 9

Tel. 055 27071 - E-mail: cosefi@confindustriafirenze.it

On line: www.cosefi.it

Codice Fiscale e P. IVA: 05226310489

Agenzia formativa accreditata dalla Regione Toscana (cod. OF0160) e con sistema di gestione certificato ai sensi della norma ISO 9001:2015

