

Centro Tecnologico propone la formazione webinar dedicata alle aziende

Gli aspetti emotivi nella vendita e nel marketing



WEBINAR

Quanto contano le emozioni nella vendita e come possono influenzare il comportamento del venditore e del cliente?

Negli ultimi anni il mondo delle vendite è cambiato con l'utilizzo di tecnologie sempre più innovative e sempre più accessibili alle aziende, portando ad un aumento della competitività sul mercato. In questo nuovo scenario è il Cliente al centro di ogni attività strategica e per il Venditore le emozioni hanno ulteriore importanza e giocano un ruolo fondamentale. Studi scientifici confermano che la spinta all'acquisto è data dal 5% dalla parte razionale del cervello e dal 95% dall'aspetto emotivo.

DURATA: 9 ORE

09 Aprile 2021 dalle 13:30 alle 16:30

13 Aprile 2021 dalle 09:00 alle 12:00

23 Aprile 2021 dalle 13:30 alle 16:30

GLI ASPETTI EMOTIVI NELLA VENDITA E NEL MARKETING



OBIETTIVI

Attraverso questo percorso, scoprirai che nei rapporti commerciali le emozioni giocano un ruolo cruciale nelle fasi d'acquisto/vendita.

Oggi il Cliente è diventato più esigente ed informato: imparerai a comunicare con lui in modo consulenziale, coinvolgente e motivante, portandolo a scegliere la proposta della tua azienda.

DESTINATARI

Imprenditori, Responsabili e addetti commerciali, Collaboratori Front office e Customer care, o personale da avviare allo sviluppo commerciale. Utile anche a quei ruoli che necessitano di ampliare le loro abilità nella comunicazione e nella trattativa.

PROGRAMMA FORMATIVO

- **CHI È IL CLIENTE?**

Come conoscere il proprio Cliente e le sue aspettative

- **DALL'ENIGMA ALL'ENNEAGRAMMA DEL CLIENTE**

Come le convinzioni del Cliente influenzano i comportamenti nelle trattative e negli acquisti

- **LE CARATTERISTICHE DEL VENDITORE**

Capacità di ascolto e di porre le giuste domande per orientare il cliente all'acquisto
Empatia e linguaggio

- **GLI STILI COMUNICATIVI**

Assertività, Passività, Aggressività

Come lo stile di comunicazione determina il comportamento dell'interlocutore (acquirente)

- **L'OBIEZIONE E LA SUA GESTIONE**

Obiezione come opportunità: come affrontarla in modo costruttivo per raggiungere l'obiettivo di vendita

GLI ASPETTI EMOTIVI NELLA VENDITA E NEL MARKETING



FORMATRICE

SABRINA ZURLINI – esperta senior in Marketing emozionale e neuromarketing, sviluppo delle risorse umane, organizzazione e comunicazione aziendale

INFO E MODALITÀ DI ISCRIZIONE

Il webinar si svolgerà su piattaforma web Cisco Webex Meetings.

Le schede di iscrizione dovranno pervenire compilate e firmate via e-mail all'indirizzo info@centrotecnologico.it - ref. Laura Dalboni

Agevolazioni: nostro supporto per valutare opportunità con Fondi Interprofessionali o altre agevolazioni disponibili.

PREZZO SOCI/SOSTENITORI ESTERNI:

€ 300,00 + IVA a partecipante

PREZZO NON SOCI:

€ 350,00 + IVA a partecipante