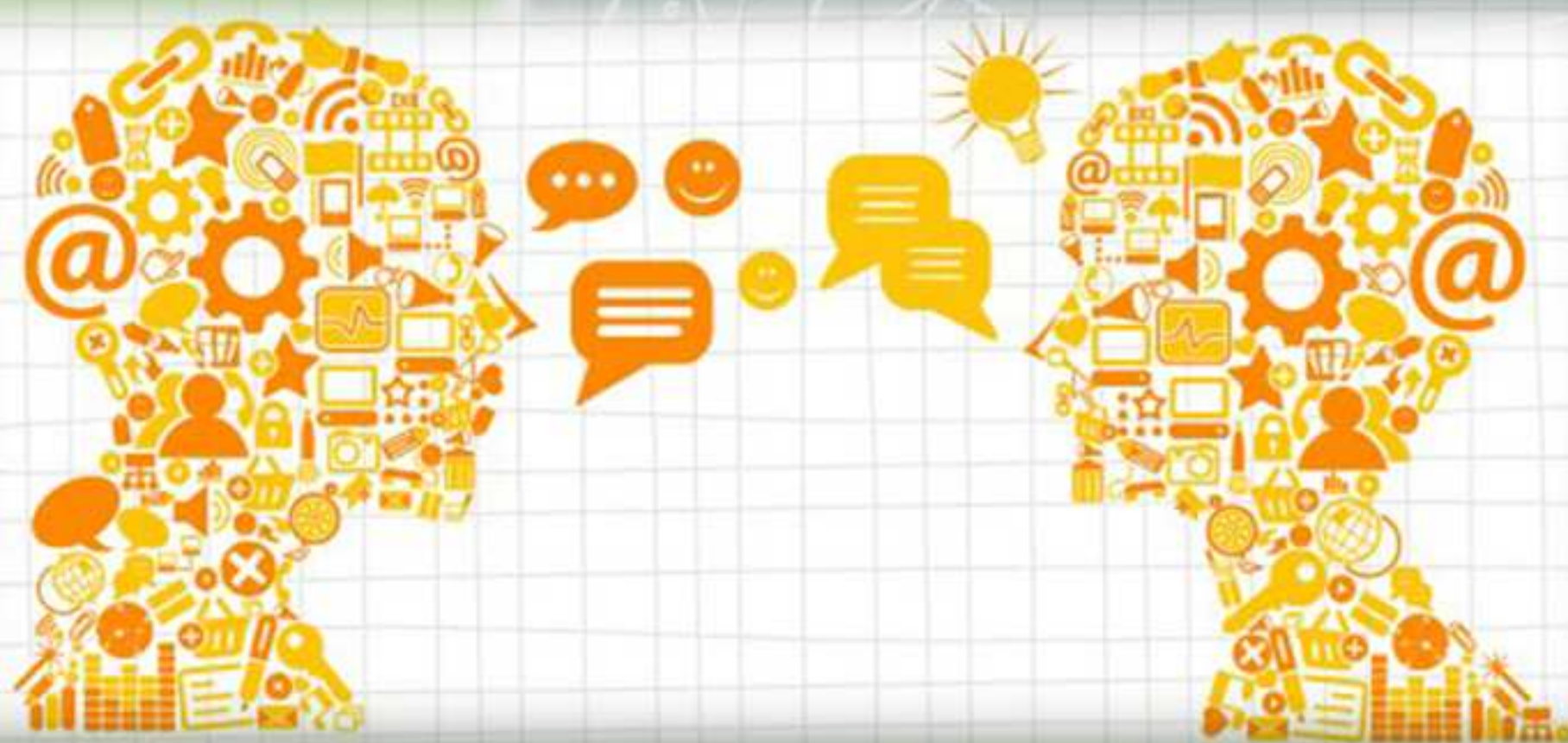


CORSO DI FORMAZIONE

Marketing Strategico & Comunicazione persuasiva

Follia è Fare sempre la stessa cosa ed aspettare risultati diversi.....
(A. Eistein)



Contattaci per
maggiori informazioni

Via Galileo Ferraris, 174/6/8 - 52100 Arezzo (Ar)
Tel.0575-380106 - Fax.0575-984901

info@puntosicurezzaar.com - www.puntosicurezzaar.com

**PUNTO SICUREZZA**
S.R.L.
ANTINFORTUNISTICA - ANTINCENDIO

CORSO DI FORMAZIONE

MARKETING STRATEGICO & COMUNICAZIONE PERSUASIVA

Questo corso fornirà al manutentore gli strumenti e le strategie basilari per una vendita efficace dei propri prodotti e/o servizi.

Per prima cosa verrà fatto un panorama sull'attuale situazione del mercato, della concorrenza e del posizionamento della propria azienda.

Nella seconda parte verrà analizzata l'importanza di essere affiancati dal brand giusto e la valorizzazione dei prodotti e/o servizi rispetto alla concorrenza. Verranno poi affrontate le basi di tecniche di vendita e la gestione delle obiezioni più comuni dei clienti, per poi passare alla corretta ed efficace organizzazione del proprio sistema di lavoro.

Nel pomeriggio passeremo alle nozioni fondamentali per acquisire padronanza nella comunicazione persuasiva, argomento assolutamente indispensabile per affrontare i clienti. Il partecipante sarà in grado di capire come comunicare in modo responsabile, influente e persuasivo e capirà quali saranno i giusti comportamenti ed il giusto linguaggio a seconda dell'interlocutore. Sarà inoltre capace di anticipare le paure, le ambizioni e le obiezioni e potrà assumere un controllo stabile del proprio modo di interagire con gli altri al fine di essere sempre "digeribile", chiaro ed incisivo.

Ore 08:30	PRESENTAZIONE PROGRAMMA CORSO
Ore 09:00	ANALISI DEL MERCATO ATTUALE
Ore 10:00	IMPORTANZA DEL BRAND E VALORIZZAZIONE DEI PRODOTTI E DEI SERVIZI
Ore 10:30	FONDAMENTI DI TECNICHE DI VENDITE
Ore 11:00	COFFEE BREAK
Ore 11:15	GESTIONE DELLE OBIEZIONI PIU' COMUNI DEL CLIENTE
Ore 12:00	ORGANIZZAZIONE E SISTEMA DI LAVORO IDEALE
Ore 12:45	PRANZO
Ore 14:00	COMUNICAZIONE PERSUASIVA, COSA SIGNIFICA PERSUADERE
Ore 15:30	TIPOLOGIE DI COMUNICAZIONE, ERRORI DA EVITARE NELLA COMUNICAZIONE
Ore 16:00	COME COMUNICARE IN MODO CHIARO E COMPLETO
Ore 17:00	L'IMPORTANZA DI FARSI CAPIRE, COME CREARE FIDUCIA
Ore 18:00	ESERCIZI
Ore 18:30	CONSEGNA ATTESTATI E CHIUSURA

COSTO DEL CORSO : € 350,00 + IVA