

## Il venditore va in scena

### [obiettivi]

- Apprendere la flessibilità di approccio verso i clienti attraverso le tecniche teatrali e la sperimentazione dei comportamenti vincenti per ciascun tipo di contesto e di cliente
- Migliorare l'efficacia delle vostre modalità espressive e comunicative in contesti critici e sfidanti di negoziazione

### [programma]

- **Il venditore va in scena**
  - ✓ Presentazione: vendere il prodotto attraverso e con il venditore del prodotto
  - ✓ Valorizzare i nostri "difetti": nasce il personaggio (uno, due, tre ... molti!)
  - ✓ L'ABC del training
  - ✓ L'improvvisazione: creatività, flessibilità, gestione di imprevisti, gestione del silenzio.
  - ✓ Entrare in sintonia con il cliente
  - ✓ Reality di vendita: nuove esperienze
  - ✓ Workshop finale: aree di miglioramento

### [strumenti rilasciati]

- Cd Video simulazioni di vendita registrate durante la formazione
- Aggiornamenti, approfondimenti, test, esercitazioni applicative

### [durata del corso]

- Aula: 2 incontri di 8 ore

### [quota di iscrizione]

- € 490,00 + IVA, con possibilità di co-finanziamento fino all'80%

### [per informazioni e iscrizioni]

- Tel: 011.5216245
- Mail: [info@consorziocia.com](mailto:info@consorziocia.com)