ACQUISIRE, FIDELIZZARE E RECUPERARE IL CLIENTE:
Corso intensivo con psicologo e attore professionista

TREVISO
via Roma 127, Carbonera (TV)

10 / 11
FEBBRAIO 2018

QUALI TECNICHE PER ANALIZZARE PSICOLOGIA E BISOGNI DEL CLIENTE?
COME COMUNICARE PER VENDERE, FIDELIZZARE E GESTIRE OBIEZIONI CON TRANQUILLITÀ?

Con lo psicologo del lavoro Loris Dal Poz e un attore professionista.

PROGRAMMA DETTAGLIATO - durata 16h

SABATO h9-13 - dott. Loris Dal Poz
- Le nostre caratteristiche e il ruolo del venditore
- Contenimento dell'ansia e intelligenza emotiva
- Autostima e vendita
- Psicologia cliente e analisi bisogni - applicare Maslow
- Raccogliere informazioni dal cliente superando le diffidenze
- Bisogni preesistenti, latenti, indotti

SABATO h14-18 - dott. Loris Dal Poz
- La vendita consulenziale - applicarla al proprio settore
- Presentare un servizio o un prodotto di persona, al telefono, via mail
- Stabilire relazioni positive anche con personalità "difficili"
- Teniche di negoziazione e persuasione
- Le barriere all'acquisto e la gestione delle obiezioni

DOMENICA h9-13 - dott. Loris Dal Poz + attore professionista
- Simulazioni dei casi esposti dai presenti
- Individuazione delle strategie di comportamento e gestione efficaci
- Ripetizione delle simulazioni con applicazione delle nuove strategie
- La differenza tra prodotto e servizio nelle vendita

DOMENICA h14-18 - dott. Loris Dal Poz + attore professionista
- Elementi di comunicazione non verbale
- L'assistenza post vendita e la proposta di nuovi prodotti/servizi
- Negoziare win-win + simulazioni
- Elementi di comunicazione commerciale mediante mail: creare una mail commerciale con link attivi, creare un DB, effettuare invii multipli mediante Thunderbird-mail merge