

TECNICHE DI VENDITA: LO STORYTELLING E LE PAROLE PER VENDERE

Occuparsi di vendita e gestire prodotti e clienti, significa che i risultati dipendono in maniera preponderante da ciò che si dice e da come lo si dice. Il corso è basato su **Tecniche di Vendita e di Comunicazione Efficace** finalizzate all'approccio con il cliente basate sulla scelta delle parole idonee e sulla **tecnica del racconto** da utilizzarsi caso per caso.

Programma

Il contesto, la comunicazione, le parole per vendere

1. Analisi del contesto attuale e nuova modalità di approccio
2. Lo strumento comunicazione
3. La figura del venditore consulente
4. Le parole magiche della vendita
5. Le parole tossiche
6. Tre diversi modi di vendere
7. L'utilizzo corretto dei verbi
8. Quattro modalità per il superamento delle obiezioni
9. Le leve motivazionali della vendita
10. I differenti approcci all'acquisto del cliente

La tecnica del racconto per vendere se stessi, l'Azienda, il prodotto

1. La sospensione dell'incredulità e la trance narrativa da ascolto
2. La scelta della strategia narrativa: la lettura della biografia dell'interlocutore
3. I grandi temi narrativi canonici
4. Mettere in movimento una storia
5. La scelta dei personaggi, le trame, i linguaggi
6. La scelta dei media idonei



Date:

19 e 26 Novembre
(dalle 9,30 alle 17,30)

Durata: 14 ore/2 giorni

Costo: 240€+ iva (min. 8 pax)

Docente: Luca Rozza

Sede: Scuola Superiore CTSP
Viale Murillo, 17 - Milano