

PARLARE IN PUBBLICO: LE TECNICHE PER COMUNICARE IN MANIERA EFFICACE CON CLIENTI E MANDANTI

Gli Agenti di Commercio fanno della comunicazione interpersonale **lo strumento di lavoro** principale sia nei confronti dei clienti che nei confronti delle case mandanti. Durante questo corso verranno guidati a rivedere il proprio **stile di comunicazione**, sviluppando le tecniche adeguate rispetto al tipo di interlocutore e all'obiettivo da raggiungere.

Contenuti

Quali sono gli elementi del nostro modo di comunicare?

- Le carenze della comunicazione interumana più frequenti
- Usare destrezza dialettica e comportamentale nei contatti clientelari
- I linguaggi basilari della comunicazione e la loro interpretazione corretta
- La gestione dello stress emotivo nei vari tipi di comunicazione (in pubblico, nella negoziazione commerciale, per acquisire un mandato, per vendere se stessi nel colloquio di selezione)
- Test di autovalutazione della propria comunicazione basilare

Gli strumenti di supporto per comunicare in modo efficace a seconda dell'interlocutore

- Cosa portare nello "zaino tattico" come materiale di supporto: preparazione del materiale di supporto, impaginazione, allegati, referenze ed attestati
- La definizione condivisa con l'azienda dei contenuti irrinunciabili dei prodotti
- Le differenze da evidenziare nei colloqui con interlocutori differenti, quali clienti, committenti, fornitori
- Come affrontare le domande critiche preventivamente evidenziate
- Il sorriso positivo e calibrato come catalizzatore emozionale
- Saper lasciare un sorriso sulle labbra dell'interlocutore



Date:

25 Marzo e 1 Aprile
(dalle 9,30 alle 17,30)

Durata: 14 ore/2 giorni

Costo: 240€+ iva (min. 8 pax)

Docente: Gianfranco Bianchi

Sede: Scuola Superiore CTSP
Viale Murillo, 17 - Milano