

A TUTTE LE AZIENDE ASSOCIATE

Verona, 14 febbraio 2023

Prot. n. 34/23 – ARC/sb  
Circ. n. 34/FR/17 - 23

**CORSO DI FORMAZIONE IN WEBINAR**  
**VENDERE DI PIÙ CON L'INTELLIGENZA EMOTIVA: LA RELAZIONE**

*Il corso ha l'obiettivo di dotare il venditore di nozioni strategiche per un approccio metodico e di successo alla vendita attraverso la conoscenza del processo della trattativa e fare acquisire fiducia in sé stessi e nella relazione con il cliente.*

**Programma:**

- La vendita negoziale ©: cos'è e i suoi obiettivi;
  - Il metodo VCS ©;
  - I 2 presupposti della comunicazione efficace
  - Perché è importante l'empatia per vendere
  - L'importanza di mettersi nei panni dell'altro
  - La magia delle parole: come si comunica con il cliente;
  - L'importanza di avere le idee chiare: la preparazione;
  - L'approccio col cliente e la sua preparazione;
  - Lo stato d'animo del cliente;
  - La determinazione degli obiettivi-visita;
  - La trattativa per fasi: A.I.A.C.S. © e relativi vantaggi;
  - Saper presentare sé stessi e l'azienda
  - L'argomentazione;
  - La tecnica delle domande
  - La conclusione;
- Simulazioni e casi concreti

**Destinatari:**

Responsabili vendite e commerciali, agenti, procacciatori, venditori interni, venditori di sala, chiunque svolga attività di vendita sia in Italia che all'estero.

**Relatore:**

Alessandro Fumo, sales strategist specializzato da oltre vent'anni nel settore della formazione e sviluppo vendite.

**Sede:** Zoom

**Calendario:** lunedì 27 febbraio e giovedì 2 marzo 2023, con orario 9.00-13.00 (8 ore)

**Quote d'iscrizione:**  associato € 180,00+iva  non associato € 230,00+iva

**Modalità di iscrizione:** [vai alla pagina di iscrizione](#)

**Si ricorda che la quota di adesione dovrà essere versata, dopo aver ricevuto la conferma di avvio corso, mediante bonifico bancario intestato a: Apiservizi srl, Unicredit Banca, Ag. Stadio IBAN: IT10X0200811723000005057114 (specificando il titolo del corso): al ricevimento del bonifico seguirà fattura.**

Una volta effettuata l'iscrizione e il pagamento verrà inviato alla propria email il link per poter accedere al webinar.

Distinti saluti.

Il Direttore  
Lorenzo Bossi



Ufficio Formazione  
Antonella Ricciardo Calderaro