



## MANAGEMENT SKILL

### VENDITE

## *L'arte di convincere attraverso l'ascolto*

#### A CHI SI RIVOLGE

Tutti i commerciali. Tutti i professionisti che devono interagire con i clienti.

#### OBIETTIVI

Utilizzare il potere dell'ascolto come strumento di persuasione. In questo corso apprenderete a imparare ad adottare un atteggiamento di ascolto corretto e conoscere le tecniche associate durante la negoziazione.

#### LINGUE DISPONIBILI:



## CONTENUTI

- Integrare le cinque tecniche della convinzione nel proprio approccio argomentativo
- Utilizzare i benefici dell'ascolto a favore della propria tecnica argomentativa
- Sapere come comportarsi affinché il cliente si senta ascoltato e compreso durante tutto il processo di vendita
- Saper fare le domande giuste per facilitare la riflessione del cliente
- Rendere la propria argomentazione più efficace grazie all'ascolto attivo

### TEST INTERMEDI:

All'interno di ogni modulo vi sono dei momenti di autovalutazione non vincolati che consentono all'utente di interagire con l'animazione verificando l'apprendimento dei concetti presentati..

### SUPERAMENTO

Il corso viene considerato concluso una volta fruiti tutti i contenuti.

### CERTIFICAZIONE

La certificazione è a carico dell'Ente di Formazione che eroga i corsi.

---

## I VANTAGGI DELL'E-LEARNING

- Risparmio in termini di tempo e costi
- Piattaforma AICC/SCORM 1.2 conforme agli standard internazionali, utilizzabile in modalità strutturata o semi-strutturata
- Accessibilità ovunque e in ogni momento



### **DURATA**

30 minuti

### **TIPOLOGIA DI EROGAZIONE**

courseware multimediale



### **FRUIZIONE**

6 mesi



### **CODICE CORSO**

M135



### **REQUISITI**

CPU Pentium II 400 MHz

Ram 32 Mbytes

Scheda video SVGA 800x600

Scheda audio 16 bit

Amplificazione audio

Web browser Internet Explorer o Firefox ultime versioni

Plug-in Shockwave Player, Flash Player, Java