



## Seminar **VUOI VENDERE?...COMUNICA!**® 2 g.te

### PRESENTAZIONE E CONTENUTI

L'azione della vendita affonda le sue radici nei principi fondamentali della comunicazione e della motivazione.

L'evoluzione dei tempi porta sempre di più le persone a confrontarsi a qualsiasi livello con il concetto secondo il quale **"comunicare è vendere e vendere è comunicare"**.

Siamo tutti comunicatori e quindi venditori; lo siamo nella vita privata, nel lavoro e nella vita sociale in genere, perciò il modo in cui comunichiamo una qualsiasi opportunità o idea è di grande importanza.

**Vuoi vendere? Comunica!** è un servizio a carattere intensivo, di agile impostazione. Il seminar trasmette i **principi della comunicazione, della persuasione e della vendita**, fornendo efficaci strategie per ottenere un più elevato livello di accoglimento delle nostre proposte, basate sui seguenti punti:

- **valutare le "esigenze dell'interlocutore"**
- **proporre i vantaggi e i benefici dell'idea/opportunità**
- **continuare, nonostante le "obiezioni"**
- **ottenere un "positivo consenso finale"**

Il percorso di formazione aiuta ad attribuire maggiormente a sé stessi la responsabilità dell'andamento della vendita, migliorando la capacità di instaurare un rapporto di comunicazione fondato sulle **reciproche esigenze**, ed espresso in modo adeguato nello scopo, nella **sostanza** e nella **forma**.

Instaurare un rapporto di fiducia col Cliente è di basilare importanza. In questo mondo sempre più complesso e incerto, quando si trova qualcuno con cui entrare in sintonia si vuole creare mantenere una proficua relazione.

Obiettivo del programma è di far acquisire ai partecipanti l'ottica della collaborazione e non del conflitto, della consulenza più che della vendita di un singolo prodotto o servizio, una modalità che in definitiva possa **aiutare il venditore a prendersi cura del cliente**.

Gli argomenti trattati nel seminar **Vuoi vendere? Comunica!** riguardano **situazioni reali di vita e di vendita** con le quali ognuno si può confrontare tutti i giorni nel proporre un Prodotto, un Sistema, un Progetto o un Servizio.

Nella vendita, la comunicazione è più efficace quando si propongono i vantaggi messi in rapporto alle necessità esplicite o latenti dell'interlocutore. Saper coniugare **bisogni, caratteristiche, vantaggi e benefici**, fa la differenza tra un venditore mediocre ed uno eccellente.

### OBIETTIVI E BENEFICI

**Vuoi vendere?...Comunica!** è riservato a tutti coloro che desiderano migliorare la propria capacità di persuasione, sia in ambito privato, sia in ambito pubblico, oltre che in quello lavorativo, e per ogni ruolo nel quale siamo coinvolti come comunicatori.

In ogni relazione umana proponiamo sempre le nostre idee su ciò che siamo e su cosa vogliamo ottenere dal nostro rapporto con gli altri

**Quindi in tutti i campi, l'arte di comunicare e di vendere è una condizione del successo.**

Chi si limita, per esempio, ad offrire solo le caratteristiche di un prodotto, di un progetto o di un servizio, ottiene minori risultati di chi invece sa comunicare soprattutto l'idea dei vantaggi che si possono ottenere dalle proprie proposte.

### METODOLOGIE UTILIZZATE

Il seminar si struttura in un percorso che integra pratica e teoria dedicando molto spazio ad attività esercitative individuali e di gruppo che permettono di apprendere attraverso un processo di ricerca e scoperta, così da favorire nei partecipanti i più alti livelli di interesse, attenzione e protagonismo.

Vengono utilizzate una grande varietà di metodologie e di tecniche, in modo da stimolare sia il pensiero logico, che l'intelligenza emotiva.

### A CHI È UTILE

Il seminar è indicato a tutte le persone che desiderano approfondire la conoscenza dei principi fondamentali della comunicazione, persuasione e vendita come Venditori, Imprenditori, Manager, Impiegati, Liberi Professionisti, Educatori, Insegnanti, Studenti, Genitori.

**Viene organizzato per un min. di 9 partecipanti fino ad un max. di 16.**

La rifrequenza al corso viene offerta al costo delle sole spese di soggiorno che saranno pagate direttamente all'Hotel.

### LINEE DI SVILUPPO DEL SEMINAR

#### Prima Giornata

- La persuasione
- Comunicazione e ascolto attivo
- Ricercare i bisogni/desideri
- Sistemi di rappresentazione
- Ristrutturare il linguaggio ed essere Strategici

#### Seconda Giornata

- Conoscenza del prodotto
- Pianificazione della vendita
- L'approccio
- L'indagine sui bisogni
- La presentazione
- Gestire le obiezioni
- La decisione
- Il post-vendita

### ORARI DI SVOLGIMENTO DI OGNI GIORNATA

08.15 - 08.30	Registrazione partecipanti
08.30 - 12.30	<b>Prima sessione di lavoro</b>
12.30 - 14.00	Pausa pranzo
14.00 - 18.30	<b>Seconda sessione di lavoro</b>

### INVESTIMENTO ECONOMICO

**€ 766,66+iva (20%) = € 920,00**

*La quota comprende: materiale didattico per le esercitazioni, dispense per l'approfondimento, attestato di partecipazione e 2 coffee break.*

*Sono escluse le spese del pranzo che saranno sostenute direttamente presso la struttura di erogazione indicata nella lettera di conferma della partecipazione.*

### SEGRETERIA ORGANIZZATIVA

Le date e le sedi di erogazione sono stabilite da GRUEMP periodicamente in base alle richieste di partecipazione pervenute; **consultate il sito [www.gruemp.it](http://www.gruemp.it)** per conoscere il **CALENDARIO** dei ns. seminar oppure **contattate la nostra segreteria allo 049.802.51.03** per prenotazioni, iscrizioni e ricevere altre informazioni rivolgendovi a:

**Mascia Alberti – Resp. Gestione Clienti**  
**Silvia Vettore – Resp. AMministrazione**

