



 **PERSONAE**  
...per le persone

## La negoziabile di vendita

Come stabilire un contatto,  
instaurare un rapporto,  
mantenere una relazione,  
concludere una vendita

*L'obiettivo più importante, ancor prima della vendita, è stabilire un rapporto sul quale costruire una relazione duratura dove poter sviluppare business ma, soprattutto, realizzare una partnership che consenta, anno dopo anno, di crescere.*

### Obiettivi

- Apprendere le tecniche più efficaci per individuare il cliente potenziale e **svilupparci una relazione**
- Imparare e perfezionare la **comunicazione vincente** e persuasiva
- Migliorare l'**empatia** e la capacità di comprendere le aspettative del cliente
- Conoscere noi stessi per sviluppare la propria **motivazione**
- Individuare come creare percorsi molteplici per il raggiungimento del comune **benessere**
- Apprendere e affinare i metodi di **negoziabile**
- Acquisire le capacità per trasformare i conflitti in **negoziati**
- Migliorare la gestione delle obiezioni trasformandole in **opportunità**
- Imparare a **gestire il tempo** e lavorare per obiettivi

### docenti

Claudio Iezzi  
Beatrice Pagliari

### investimento

L'investimento complessivo del corso è di 350,00 euro + IVA. Sconto del 20% per più iscritti della stessa azienda. L'investimento del corso comprende il materiale didattico e il rilascio dell'attestato di partecipazione.

ALLA FINE DEL CORSO VI SARÀ SVELATO IL SEGRETO PER VENDERE MEGLIO

### metodologia

Il corso prevede l'utilizzo alternato di attività teoriche e di attività pratiche quali esercitazioni in gruppo, simulazioni, discussioni, analisi di casi. A supporto saranno utilizzati spezzoni di film, questionari di auto-valutazione, esercizi e role playing.

### follow up

Dopo il corso e senza costi aggiuntivi, è possibile mantenere un'interazione con i docenti con l'inserimento nella nostra training-community.

### durata

Il corso ha la durata di 2 giorni.

### dove

Firenze, via G. Boccaccio 89/R

### quando

23 e 24 marzo 2009, con orario dalle 9,30 alle 13,00 e dalle 14,00 alle 17,30

 **PERSONAE**  
...per le persone

Via G. Boccaccio 89/R - 50133 FIRENZE • tel. 055 4633220 fax 055 4624820  
www.personae.it - info@personae.it