

CORSO FAD

La vendita emozionale: vendere facendo leva sulle emozioni - FORMAZIONE A DISTANZA - SOLD OUT

INIZIO CORSO: giovedì 13 maggio 2021

DURATA: 12 ore

ORARIO LEZIONI: dalle ore 20.00 alle ore 22.30

PREZZO: 219,60 € (180,00 € + IVA)

FINANZIATO AL 100%



Panoramica corso:

La vendita emozionale è la capacità del venditore di interagire con il cliente in modo da ricevere e assicurare ottimi livelli di **‘apertura emozionale’**, cioè di **ricezione e comunicazione di emozioni, sensazioni, sentimenti**. Le motivazioni all’acquisto dei clienti sono infatti riconducibili a due **macro-aree**, quella **‘emozionale’** e **‘razionale’**, delle quali quella emozionale è spesso prevalente nel determinare le scelte.

Dopo una prima fase di analisi razionale, il cliente sceglie la proposta che più delle altre ha toccato le sue corde emotive in base a: colori accattivanti e design interessante; buon rapporto interpersonale con il venditore; possibilità di distinguersi grazie all’acquisto; sensazione di far parte di un gruppo di persone o aziende vincenti o privilegiate.

Il corso esplora i meccanismi psicologici che spingono all'acquisto proponendo strumenti e tecniche per utilizzare le leve emozionali a favore della conclusione positiva della trattativa di vendita.

Calendario corso: giovedì 13-20-27 maggio e 3 giugno 2021. L'ultima lezione si svolgerà dalle 20.00 alle 22.00.

Chiusura delle iscrizioni: giovedì 6 maggio 2021.

Il corso sarà erogato in modalità formazione a distanza sincrona, ovvero tramite una classe virtuale in cui il docente e partecipanti comunicano in tempo reale ed interagiscono.

È possibile partecipare tramite PC, tablet, smartphone con connessione internet, microfono, uscita audio e webcam.

Sarà inviata prima di ogni lezione una mail con il link e il codice per partecipare al corso. Si prega gentilmente di inserire nella scheda di adesione la mail personale del partecipante al corso.

Obiettivi del corso:

Il corso illustra il processo di scelta e acquisto del cliente e suggerisce le strategie per comprendere, gestire e utilizzare a proprio favore le leve emozionali nel rapporto cliente-venditore.

Argomenti trattati:

- Come un cliente decide di acquistare un prodotto piuttosto che un altro: conoscere come la mente umana prende le decisioni ed imparare a vendere tenendo presente come si acquista: la percezione del prodotto vince sulla realtà del prodotto!
- Vendere in modo emotivo: conoscere quale parte del cervello sceglie in modo inconsapevole ed imparare ad ascoltarlo: l'empatia relazionale e comunicazione empatica
- Vendere in modo emotivo: i 5 sensi del cliente scelgono senza che la sua mente lo sappia. Saper vendere ai 5 sensi
- Rendere consapevole la scelta emotiva: storytelling dell'acquisto al fine di rendere felice il cliente di aver acquistato un desiderio.

Il costo del corso, del valore di € 219,60 è totalmente finanziato dall'Ente Bilaterale Settore Terziario della Provincia di Vicenza, previa verifica che l'azienda applichi integralmente i CCNL Terziario e Turismo e il Contratto Integrativo provinciale del terziario e sia in regola con i versamenti contributivi da almeno 18 mesi, riferiti a lavoratori full-time o part-time di almeno 20 ore settimanali.

Destinatari:

Responsabili di negozio, addetti alle vendite.