

# La gestione dei processi relazionali applicata all'esperienza di vendita

**INIZIO CORSO: giovedì 13 ottobre 2022**

**DURATA: 12 ore**

**ORARIO LEZIONI: dalle ore 20.00 alle ore 23.00**

**SEDE: Centro Formazione Esac  
Via Piazzon, 40 - Creazzo (VI)**

**PREZZO: 219,60 € (180,00 € + IVA)**

**FINANZIATO AL 100%**



## Panoramica corso:

La vendita, come ogni forma d'esperienza relazionale, ha bisogno di essere curata in tutti i suoi processi, a partire dal "prima", proseguendo nel "durante" e continuando nel "dopo", con attività di fidelizzazione post acquisto. La relazione di vendita si configura come un grande "contenitore" dove si amalgamano in giusta misura parole, emozioni, bisogni ed aspettative.

L'uomo è mobile, cambia, si sposta nel tempo e negli spazi; sapersi adeguare alle sue esigenze, riuscire a costruire un'esperienza di vendita su misura e differente a seconda di chi si ha d'innanzi risulta essere il presupposto fondamentale per chi si dedica al soddisfacimento dei bisogni altrui attraverso la storica modalità del dare e avere.

# Obiettivi del corso:

Il corso si propone di analizzare il processo relazionale della vendita in tutte le sue sfumature e varianti, fornendo un pacchetto di strumenti per poter creare/crearsi un proprio stile di vendita, sviluppare e customizzare modelli comunicativi semplici ed efficaci.

# Argomenti trattati:

- Fenomenologia della relazione nel processo di vendita
- Sviluppo delle competenze relazionali
- L'ascolto e l'assertività come strumenti di base nei processi di scambio
- I principi della comunicazione applicati alla vendita: verbale/meta/empa
- Il contributo della PNL nella comunicazione commerciale
- Tecniche di vendita in setting fisso e in setting nomade
- Studio della voce e del respiro nel processo di vendita
- Cosa non fare
- Fidelizzare il cliente attraverso le emozioni

---

Il costo del corso, del valore di € 219,60 è totalmente finanziato dall'Ente Bilaterale Settore Terziario della Provincia di Vicenza con il contributo della Camera di Commercio 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:

Il corso è rivolto a chiunque gestisca/lavori all'interno di punti vendita e che intenda potenziare le proprie conoscenze e il proprio stile nel processo di vendita.