



**MBKM**  
FORMAZIONE E CONSULENZA AZIENDALE

# COMUNICAZIONE AVANZATA PER LA VENDITA

## Obiettivi del percorso:

- ✓ Sviluppare le capacità di comunicazione con il cliente
- ✓ Orientare i bisogni del cliente
- ✓ Gestire le obiezioni e le criticità nella comunicazione con il cliente
- ✓ Concludere in maniera efficace le trattative

## Metodologia didattica:

Il corso, della durata complessiva di 8 ore, si struttura in due parti in continua correlazione tra loro:

- La **parte teorico/metodologica**, nella quale ai partecipanti verranno fornite le informazioni teoriche sullo sviluppo del percorso e tutti i contenuti di relazione.
- La **parte pratico/realizzativa**, durante la quale, attraverso la condivisione delle esperienze personali e l'utilizzo delle teorie di percorso, i partecipanti testano step-by-step l'applicazione di quanto appreso, mediante giochi d'aula, role-play e analisi di case-history reali da risolvere da parte dei discenti.

## Contenuti:

- Vendita e comunicazione
- La cornice d'accordo efficace, garanzia di una reale trattativa.
- Le quattro barriere ( obiezioni esplicite e inconsce del cliente ) che è necessario superare per non perdere tempo in trattative non reali.
- I paradigmi della vendita al tempo della crisi
- Comunicare con efficacia: cenni di PNL
- Capire la clientela: spunti di marketing neuronale
- Orientare una vendita: spesa media e fidelizzazione
- Le sei regole della persuasione efficace
- La "Linea del Tempo" nella mente del cliente, guida alla percezione dei Benefici
- Le tecniche per andare in chiusura e rendere felice il cliente dell'acquisto.