

FORMAZIONE ALLA VENDITA

1. VENDERE CON INTELLIGENZA EMOTIVA

OBIETTIVI DEL CORSO

Come fare in modo che i Clienti acquistino di più, trovino le nostre soluzioni interessanti, parlino bene di noi facendo crescere i ricavi di vendita? Sviluppando le competenze di intelligenza emotiva nella relazione con i Clienti. Il corso approfondisce le fasi del processo di vendita e di acquisto del Cliente, mettendole in connessione con abilità fondamentali per avere successo nelle trattative con il Cliente: il saper essere empatici, il comprendere le emozioni proprie e del Cliente, il saper esercitare l'ottimismo e, più in generale, l'acquisizione di una nuova consapevolezza emotiva.

CONTENUTI

IL RUOLO DEL VENDITORE: WHY, WHAT, WHEN

IL TUO PROFILO DI INTELLIGENZA EMOTIVA: ASSESSMENT SIX SECONDS

I 7 STEP DEL PROCESSO DI VENDITA

PROSPECTING E NETWORKING

DOMANDE POTENTI, ASCOLTO ATTIVO, FIDUCIA GENERATIVA NELLA VENDITA

L'ESERCIZIO DELL'OTTIMISMO E DELL'EMPATIA

EMOZIONI DISADATTIVE IN VENDITA: RESISTERE AI NO, RIMANDARE LE GRATIFICAZIONI, IMPARARE DAI FALLIMENTI, MOLTIPLICARE I SUCCESSI.

VENDITA DIGITALE E SOCIAL REPUTATION

RISULTATI

So utilizzare l'intelligenza emotiva nelle relazioni di vendita in presenza e a distanza, so attivare rapporti empatici con i miei clienti, superando, in modo naturale, le loro obiezioni e resistenze e ottenendo performance di vendita eccezionali.

2. L'ORGANIZZAZIONE DEL TEMPO DEL VENDITORE

OBIETTIVI DEL CORSO

Il venditore deve sviluppare una capacità di gestione efficace del proprio tempo per fare corrette pianificazioni, fissare scadenze, integrando il pensiero logico e le emozioni. Il corso fornisce gli strumenti per imparare a organizzarsi e definire le priorità, distinguendo tra urgenza e importanza e imparando a riconoscere i fattori che determinano perdite di tempo.

CONTENUTI

I 6 FATTORI DELLA PERDITA DI TEMPO

LA DEFINIZIONE DI OBIETTIVI SMART

LA MATRICE DI EISENHOWER

LE EMOZIONI NELLA GESTIONE DEL TEMPO

WORK LIFE INTEGRATION

IKIGAI

RISULTATI

Sono consapevole delle interferenze che possono minare una corretta gestione e pianificazione delle mie attività di vendita, so definire obiettivi realizzabili e integrare in modo corretto i diversi ambiti della mia vita

FORMAZIONE ALLA VENDITA

3. COSTRUIRE E FAR CRESCERE TEAM DI VENDITA PRODUTTIVI

OBIETTIVI DEL CORSO

I leader di team di vendita devono saper portare ogni gruppo di lavoro ad un livello di consapevolezza, responsabilità, collaborazione superiore, verso il raggiungimento di un obiettivo comune.

Il corso fornisce gli strumenti per imparare a guidare un team di lavoro, valorizzando il contributo di ognuno e permettendo all'organizzazione di operare in un clima positivo e performante.

CONTENUTI

DA GRUPPO A TEAM

L'OBIETTIVO DEL TEAM: ESTRAZIONE

MODELLO DI TUKMAN: STADI DI EVOLUZIONE DEL TEAM

INTELLIGENZA EMOTIVA A SERVIZIO DELLA SQUADRA: MOTIVAZIONE, OTTIMISMO, EMPATIA

PROBLEM SOLVING CREATIVO NEL TEAM

RISULTATI

Sono consapevole dell'importanza del lavoro di squadra, so creare relazioni di fiducia che utilizzo come fattore potenziante delle performance individuali e di gruppo, con effetto moltiplicativo sulle performance



MARIANNA DEL BELLO

Formatore, Business e Career Coach ICF, Trainer di Intelligenza emotiva. Laurea in Economia Aziendale presso l'Università "Ca' Foscari" di Venezia, Marianna Del Bello opera, con una esperienza ultra ventennale, all'interno della Corporate University di un importante gruppo bancario, occupandosi di formazione della Rete commerciale di vendita. Specializzata in formazione manageriale e in digital education, è Trainer di intelligenza emotiva certificata Six Seconds, esperta nell'utilizzo di strumenti di valutazione dell'Intelligenza e della Performance Emotiva (SEI Assessment) e nella somministrazione e restituzione di questionari di personalità per l'individuazione dei Tipi Psicologici (Myers-Briggs Type Indicator®). E' facilitatrice Livello 2 Points of you® The Coaching e Mentor di PWN MILAN (Professional Women's Network), un'associazione internazionale indipendente di donne orientate alla carriera, finalizzata a promuovere cambiamenti culturali all'interno di aziende e organizzazioni.

DURATA DEL CORSO
48 ORE



C&D Formazione manageriale s.r.l.

Viale Italia 69 (Pala's Office) - 07026 Olbia – SS



formazione@cedhr.it



+39 348 6511700 | +39 0789 599235