

AUMENTA IL TUO POTERE DI VENDITA

OFFLINE E ONLINE: LE NUOVE TECNICHE DI VENDITA

A CHI E' RIVOLTO IL CORSO

Ai neolaureati, a tutti i professionisti, ai giovani e “vecchi” imprenditori, a chi è del mestiere e vuole acquisire nuove tecniche di vendita, a chi non pensa che sia tutta colpa della crisi e a chi ha voglia di cambiamento.

QUANDO E DOVE

SABATO 29 NOVEMBRE
SABATO 6 DICEMBRE

ore 9.30 – 17.30

Hotel City
via Magenta 10, Bologna

PERCHÉ PARTECIPARE


Offline e Online

Per approfondire le tecniche di vendita già consolidate, per apprendere nuovi stili di vendita che caratterizzano il mondo del Web, da Facebook a LinkedIn.

Per vendere se stessi, la propria Immagine, il proprio prodotto, il proprio *SOGNO.*



info e prenotazioni:

 **Forma Mentis**

www.psicologiadellavoro.it

info@studiocastello.it





OBIETTIVI – Cosa vogliamo fare

Il mondo della vendita è in continua evoluzione. La concorrenza è alta e ormai il solo contatto *face-to-face* non basta più.

La parola d'ordine è: INTEGRAZIONE tra sistemi di vendita Offline e Online per aumentare il proprio potere di vendita e il proprio successo.

Il corso si pone l'obiettivo di offrire strumenti realmente utilizzabili per creare e mantenere la relazione con i propri clienti, attuali e potenziali.

Non solo.

Il secondo obiettivo che si pone è quello di supportare i partecipanti nello sviluppo di una strategia integrata di vendita secondo il paradigma online – offline.

CONTENUTI



Modulo 1 – La vendita online

I nuovi scenari della vendita: *nuovi luoghi – nuove relazioni – nuovi linguaggi*

Il cliente 2.0

Le piattaforme Social per la vendita

Come costruire la propria strategia online

Esercitazioni

Best Practices per il successo nel Web

Modulo 2 – La vendita offline

_I modelli decisionali nelle scelte d'acquisto

_Le quattro fasi della vendita

_Irrazionalità e razionalità nella scelta d'acquisto

_Neuroselling e vendita emotiva

_Simulazioni e role playing



Verrà rilasciato un attestato di frequenza e il materiale didattico

Quota d'iscrizione: 250 euro

Per iscrizioni entro il 22 Novembre_200 euro

_Tutte le quote sono comprensive di IVA