FORMAZIONE 2021

CORSI IN AVVIO NEL MESE DI SETTEMBRE 2021



TECNICHE DI VENDITA ASSISTITA E LORO EVOLUZIONE POST-PANDEMIA

OBIETTIVI

Come far fronte ai nuovi atteggiamenti, richieste implicite ed esplicite dei clienti nei punti vendita dopo la pandemia? Il COVID-19 e la conseguente attuale situazione, hanno generato un atteggiamento diverso nei confronti della vita sociale e modificato, non solo il modo di acquistare, ma anche l'atteggiamento con cui viene vissuta l'esperienza d'acquisto. Il percorso formativo proposto vuol essere, da un lato un momento di scambio per fare il punto della situazione e la definizione di strategie efficaci per un nuovo approccio alla vendita, dall'altro un approfondimento sulle tecniche della vendita assistita.
Lo scopo generale è quello di individuare l'approccio alla vendita assistita più efficace per far fronte al cambiamento.

CONTENUTI

Il corso affronterà parallelamente la questione del nuovo approccio al cliente e le competenze base legate alla vendita: capacità di comunicare, negoziare e chiudere. Gli argomenti trattati saranno:

- Bisogni impliciti, espressi e latenti dei clienti dopo la pandemia
- Il processo di vendita in punto vendita: le fasi chiave e come affrontarle
- La comunicazione nella vendita: ascolto, empatia, saper presentare il prodotto/servizio
- Tecniche di vendita: superamento delle obiezioni, negoziazione e chiusura
- Tecniche di approccio al cliente: attitudini caratteriali e stili di approccio
- La dimensione hard e soft del servizio al cliente: nuovi possibili approcci.

DESTINATARI

Percorso formativo rivolto alle imprenditrici e imprenditori, collaboratori e dipendenti del settore retail. L'attività didattica, svolta in presenza, sarà basata sulla creazione di un clima positivo, il coinvolgimento attivo dei partecipanti e l'applicazione pratica di quanto appreso. Si alterneranno momenti di discussione, condivisione e presentazione di esperienze personali a sessioni di lezione ed esercitazione.

DOCENTE

Massimo Trentin: formatore e consulente aziendale nel campo del marketing e dello sviluppo delle risorse umane.

COSTI

- Per lavoratori di **aziende con sede a Pordenone città: GRATUITO**
- Per lavoratori di **aziende con sede a in provincia di PN**
- **SE SOCI ASCOM € 190,00** iva inclusa **SE NON SOCI ASCOM € 260,00** iva inclusa

DURATA:

18 ore suddivise in sei incontri così suddivisi

Calendario:
21/09/2021; **23**/09/2021; **28**/09/2021
30/09/2021; **05**/10/2021; **07**/10/2021
orario 19:00 – 22:00

Modalità formativa:
in presenza c/o sede
Confcommercio PN



INFO&ISCRIZIONI:

Vera Porracin
v.porracin@terziaria.pn.it
0434 549465

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI

ISCRIZIONI ENTRO 15/09/2021

Iniziativa promossa nell'ambito del progetto "i20aPN" con il finanziamento del Comune di Pordenone e della Presidenza del Consiglio dei Ministri

Comune di Pordenone

Terziaria

CONFCOMMERCIO IMPRESE PER L'ITALIA
ASCOM - PORDENONE

for.te. fondo paritetico interprofessionale nazionale per la formazione continua del terziario