

SOFT SWING CORSO DI VENDITA

*“Corso di potenziamento personale
per il miglioramento nelle attività di
vendita e nelle relazioni con i clienti”*

Ing. Lorenzo Musicco - Leadership & Management -

URL: www.letitbe.it

BLOG: <http://blog.softswing.it>

E.MAIL: lorenzo.musicco@softswing.it

TEL +39 335 6023898

In un mercato più complesso e competitivo è necessario adeguare e rendere efficiente il processo di vendita.. Se la vendita riguarda prodotti o servizi a valore aggiunto assume rilevanza la capacità da parte del commerciale di costruire e consolidare nel tempo la relazione con i propri clienti. Acquisire nuovi clienti richiede un grosso investimento e saperli consolidare e mantenere nel tempo è determinante per lo sviluppo di qualsiasi impresa. Il corso ha l'obiettivo di fornire gli strumenti per raggiungere questo obiettivo. Il programma permette di conoscere in modo approfondito i meccanismi che guidano la comunicazione efficace, verbale ed analogica, nel processo di vendita.

STRUTTURA DEL CORSO

Il programma si sviluppa in tre incontri pomeridiani della durata di quattro ore ciascuno.

Gli incontri avvengono nell'arco di un mese. L'obiettivo è infatti di abbinare ai concetti sviluppati in ogni incontro la verifica pratica nella quotidianità delle relazioni che avverranno prima dell'incontro successivo.

Durante il periodo dell'intervento formativo il docente è a disposizione per eventuali chiarimenti e consigli. Ciò può avvenire sia via telefono che sui canali internet, mail e blog, dedicati alla iniziativa.

I corsi sono organizzati sia in modalità interaziendale che personalizzati sulle esigenze della singola impresa

Lorenzo Musicco ha 52 anni. Laureato in Ingegneria elettronica nel 1980, è tra i soci fondatori di Siosistemi SPA, oggi società integrata in I.NET (gruppo British Telecom). Nel 2004 nasce l'idea di sviluppare il percorso formativo sul "Soft Swing"; lo scopo è quello di coniugare la vasta esperienza manageriale con le più evolute tecniche della comunicazione analogica. E' autore del libro:
"Soft Swing" – Guidare le aziende e le relazioni oltre gli ostacoli – Edizioni Marco Serra Tarantola
(pagg. 262 – ISBN 88-88507-85-x)



IL PROGRAMMA

1^ incontro:

- *La gestione del contrasto e del conflitto*
- *Conoscere la natura "Simmetrica o "complementare" dei clienti*
- *Come entrare in relazione con il Neandertal che condiziona la relazione di vendita.*

2^ incontro:

- *Alcuni principi fondamentali della vendita*
- *La vendita "analogica"*
- *Il linguaggio analogico*
- *Esercizi pratici*

3^ incontro:

- *La tipologia analogica professionale dei clienti*
- *Come comprendere la loro tipologia ed acquisire potenziale nella relazione.*
- *Conoscere ed interpretare i bisogni dei clienti*
- *Esercizi pratici*