



MASTER DI ALTA FORMAZIONE IN **PERSUASIVE SALES SKILLS**

Tecniche e strumenti per diventare un punto di riferimento sicuro
per i clienti e per ottimizzare le vendite

Master riconosciuto dalla Fondazione Enasarco



PRESENTAZIONE DEL MASTER

Il Master si prefigge lo scopo di fornire strumenti e tecniche per svolgere un'efficace attività consulenziale: Comunicazione Efficace e PNL, Marketing e tecniche di vendita, Gestione emotiva e dello stress, Web marketing e social Media, Organizzazione aziendale. Il risultato sarà di accrescere l'autorevolezza e le competenze del venditore, l'efficacia della proposta e la soddisfazione dei clienti supportandoli nella decisione d'acquisto.

Il Master è indicato per la vendita di prodotti/servizi, la consulenza, le soluzioni complesse, e in ogni situazione dove sia richiesta una forte capacità di interagire in modo personale con l'interlocutore.

Il Master è riconosciuto dalla Fondazione ENASARCO.

Destinatari: Consulenti, Agenti di commercio, Sales Account, addetti alle vendite in negozio e GDO.

Docenti: dott. Francesco Bellini, Master Coach PNL Licensed, dott. Alessandro Sasso Master Communication, dott. Francesco D'Ambrosio, docente di Organizzazione aziendale



FORMULA ONLINE

Il master ha una durata di 60 ore in lezioni live streaming. Le dispense in PDF e le schede di esercitazione sono disponibili per il download dalla piattaforma online di Bellini Training

LABORATORI PRATICI

Il master comprende dieci ore di Laboratori Pratici una volta al mese in modalità live streaming. L'allievo avrà modo di esercitarsi sui vari argomenti del master insieme ad altri partecipanti e al docente.





PROVA D'ESAME ONLINE

E' prevista una prova d'esame finale, che consiste in un questionario a risposta multipla sui vari argomenti del master.

CERTIFICAZIONE

L'allievo riceve la Certificazione IMQ (Organismo italiano di Certificazione) con progetto ISO 9001: 2015 valida a fini curriculari per formazione professionale.



PROGRAMMA E MODULI



Modulo 1: PNL e Comunicazione Efficace

- Principi di Comunicazione efficace
- I tre livelli del linguaggio
- Il linguaggio del corpo
- Le parole per vendere: parole tossiche e parole magiche
- Il potere della voce: timbro, tono, ritmo e volume.
- Cos'è la persuasione
- Sfatiamo i falsi miti
- Il Rapport alla base della vendita
- Il Modello Persona: la teoria dei quattro stili comunicativi
- Calibrazione
- Ascolto attivo empatico
- Ricalco/Guida
- Esercitazioni

Modulo 2: Gestione emotiva e dello stress

- Scopriamo le emozioni
- Le quattro competenze dell'intelligenza Emotiva
- Tecniche di regolazione emotiva
- Emozioni e pensieri
- Tecniche per la gestione dello stress
- Esercitazioni

PROGRAMMA E MODULI



Modulo 3: L'evoluzione del Marketing

- Dal Marketing di conquista al marketing relazionale
- L'approccio orientato al cliente
- I nuovi clienti
- Perché fidelizzare?
- Customer delight Vs Customer satisfaction

Modulo 4: Mindset del venditore di successo

- Mindset fisso e Mindset di crescita
- Test: scopri il tuo mindset di partenza
- Le credenze nella vendita e la loro influenza sui risultati
- Come sostituire le convinzioni limitanti con convinzioni potenzianti
- Esercitazione sulle credenze
- Pensieri – Emozioni – Azioni
- Tecniche di PNL per accedere ad uno stato d'animo utile
- Esercitazioni individuali e di gruppo

Modulo 5: Stabilire un obiettivo di vendita

- La fase di preparazione
- Gli obiettivi, i tradables, le informazioni
- Le sette caratteristiche di un vero obiettivo
- Motivazione
- Piano d'azione
- Monitoring dell'obiettivo

PROGRAMMA E MODULI



Modulo 6: Comprendere le esigenze del cliente: tecniche consulenziali

- I due elementi alla base delle aspettative dei clienti
- La scala dei bisogni
- L'analisi dei bisogni: come scoprire i bisogni e i desideri del cliente e crearne di nuovi.
- Le domande potenti nella vendita
- Cross-selling e Up-selling
- Esercitazioni: crea il tuo bagaglio di domande

Modulo 7: Presentazione strategica del prodotto

- I cinque step per valorizzare il prodotto e presentarlo in maniera coinvolgente
- Saper identificare la motivazione del cliente e saperla rafforzarle
- Caratteristiche, vantaggi e benefici
- Esercitazioni
- Le parole sensoriali: il sistema V.A.K.
- Come riconoscere il S.R. del cliente
- Esercitazioni
- Lo storytelling come strategia di vendita
- Come costruire uno storytelling efficace
- Trance ideosensoriale: stimolare l'immaginazione del cliente
- Lo schema del carisma: esercitazioni

PROGRAMMA E MODULI



Modulo 8: Gestire le obiezioni

- Le tre violazioni del linguaggio
- Le domande efficaci per ricavare più informazioni e per aiutare il cliente a fare chiarezza
- Esercitazione pratica sulle più tipiche obiezioni e su quelle proposte dai partecipanti
- Tecniche di chiusura: come chiudere con successo una vendita

Modulo 9: Elementi di Web Marketing

- Le leve del marketing ed il web
- L'identità visiva su Internet
- Il mercato obiettivo offline e online
- Budgetting, obiettivi e pianificazione strategica sul web
- Sito web vetrina o E-commerce?

Modulo 10: Organizzazione aziendale

- Organizzazione aziendale e gestione delle Risorse Umane
- Recruiting: ricerca e selezione del personale
- Valutazione e sviluppo delle competenze
- Valutazione delle performance
- Training Manager: la formazione del personale
- Politiche retributive e sistemi di incentivazione
- Benessere Aziendale e Welfare aziendale