



VENDITA E COMPETENZE RELAZIONALI - Sales Specialist & Team Building

Obiettivi:

Non si vende solo un prodotto... si vende un'esperienza, una soluzione, un'emozione. Il corso ha l'obiettivo di sviluppare nei partecipanti competenze di vendita e comunicazione capaci di trasformare ogni trattativa in una relazione autentica, fidelizzante e di valore. Parallelamente, si lavora sulle dinamiche di gruppo e sulla leadership, perché un team motivato e coeso diventa una leva strategica che amplifica i risultati commerciali.

ARTICOLAZIONE DIDATTICA:

1. **Le 3 C della Vendita: Credibilità, Competenza e Comunicazione**

Dalla prima impressione alla chiusura: tre leve fondamentali per conquistare fiducia e costruire valore duraturo.

2. **Comunicazione non verbale: molto più che parlare**

Il linguaggio del corpo come strumento di persuasione silenziosa ma potente.

3. **Tecniche di ascolto strategico**

Capire davvero il cliente per orientarne decisioni e consolidarne la fiducia.

4. **Gestione delle emozioni e autostima nella trattativa**

Intelligenza emotiva per affrontare con sicurezza obiezioni e momenti critici.

5. **Assertività e persuasione carismatica**

Comunicare con rispetto, sicurezza e carisma per convincere senza invadere.

6. **La vendita come viaggio: dall'apertura alla chiusura**

Strumenti pratici per guidare il cliente in un percorso fluido ed efficace, superando obiezioni con naturalezza.

7. **Dinamiche di gruppo e leadership autentica**

Saper guidare persone e valorizzarne i talenti per rafforzare performance commerciali e sinergie.

8. **Vision condivisa e motivazione del team di vendita**

Quando il "noi" diventa la forza che trasforma obiettivi ambiziosi in risultati concreti.