



**PENTA**  
formazione

---

*Tutti di Corso*



# *Corso di* **Vendita** **e gestione del cliente**

---

*Per relazionarsi in modo efficace ed empatico*



## obiettivi

Questo corso ti permetterà di migliorare la comunicazione interpersonale per la vendita e la gestione del cliente, di stimolare le tue capacità di interazione con gli altri grazie al potenziale espressivo della comunicazione e di aumentare la tua empatia comunicativa.

Il corso offre una panoramica approfondita sulle modalità, le tecniche e le strategie per poter sviluppare le tue doti comunicative a livello professionale. Inoltre, ti consentirà di acquisire le competenze necessarie per poterti relazionare con i clienti in modo persuasivo ed migliorare i risultati delle relazioni commerciali e professionali.

## presentazione

Il corso di *Vendita e gestione del cliente - Per relazionarsi in modo efficace ed empatico* si rivolge a tutti coloro che desiderano sviluppare le proprie doti comunicative interpersonali rivolte alla vendita e alla gestione del cliente, le capacità di interazione e l'empatia comunicativa.

Durante le lezioni verranno trattati in modalità teorica gli argomenti legati alla comunicazione, all'ascolto e all'empatia, dedicando molto tempo alle simulazioni per poter sviluppare in modo efficace le proprie capacità di vendita e gestione delle obiezioni del cliente.

Al termine del corso avrai acquisito le competenze e gli strumenti necessari per sostenere in totale autonomia una relazione commerciale attiva ed efficace, spendibile nel tuo ambito professionale. Ti verrà infine consegnato l'attestato di frequenza con il dettaglio delle conoscenze acquisite durante il percorso formativo.



Durante il corso verranno trattati i seguenti argomenti:

### **Le basi della comunicazione:**

Focus teorico sui fondamenti della comunicazione per costruire una base comune di lavoro

Gli elementi, i canali, gli assiomi, le regole base della comunicazione

### **Ascolto e calibrazione sull'interlocutore:**

Esercizi di "lettura" dei bisogni dell'interlocutore e di calibrazione delle modalità comunicative in base all'ascolto

### **La relazione ed il L.N.V.:**

Esercizi per sviluppare la percezione di spazio, contatto visivo, ascolto ed empatia

Rilievi e sottolineature sulla postura: l'uso accorto e consapevole di gambe, braccia e mani

### **Il contenuto verbale:**

Cenni sulle logiche argomentative per la conduzione di una trattativa commerciale.

La scelta dei vocaboli e gli effetti di senso nell'ordine delle parole, per massimizzare l'efficacia della gestione del cliente.

### **Sperimentazioni di dialogo efficace:**

Sessioni di simulazioni che saranno riprese con videocamera e analizzate in fase di debriefing per poter condividere e migliorare la relazione

### **Conversazioni critiche:**

Cosa sono, come accoglierle, cosa producono: regole generali di gestione delle obiezioni

### **Metodo R.I.S.C.:**

Il R.I.S.C. per la gestione della trattativa commerciale del cliente e per assicurarsi il miglior risultato possibile nella gestione della vendita

### **Open forum e debriefing conclusivo**

Calibrazione ad personam delle aree di miglioramento

Riflessioni sugli argomenti trattati durante il corso e conclusione del percorso formativo

*sede*

*durata*

*prezzo*

#### **Penta Formazione**

Via Bassa, 14 - c/o Villa Venier  
37066 Sommacampagna (VR)

21 ore

€ 390 + IVA

#### **ENACLAB**

Via San Giuseppe, 10  
37100 Verona

21 ore

€ 390 + IVA

## *docenti*

Il corso di *Comunicazione Attiva per la Vendita* è tenuto da formatori esperti, abituati a formare impiegati, quadri e dirigenti delle più grandi aziende in Italia. La grande esperienza maturata negli anni, la professionalità e la capacità di trasferire in modo semplice ed immediatamente applicabile i concetti della comunicazione interpersonale, ti faranno apprezzare un modo nuovo di relazionarti con gli altri in ambito professionale.

## *servizi, garanzie e certificazioni*

Ogni persona che partecipa ai nostri corsi ha diritto a:

- analisi dei bisogni formativi
- garanzia della partenza del corso
- consegna del kit allievo (blocco per gli appunti, cartellina, penna)
- consegna dell'attestato di frequenza con il dettaglio delle conoscenze acquisite
- valutazione delle conoscenze attraverso un test da svolgere all'inizio e alla fine del corso
- valutazioni di gradimento del corso, della docenza e dell'organizzazione in generale
- supporto per la ricerca di lavoro
- iscrizione alla nostra newsletter per avere aggiornamenti costanti
- sconto del 20% su tutti i corsi in aula del nostro catalogo
- sconto del 10% per gli amici che desiderano iscriversi ai corsi in aula del nostro catalogo
- sconto del 10% su tutti i corsi del nostro catalogo e-learning
- possibilità di ri-frequentare gratuitamente il corso al quale hai partecipato
- ricevere la tessera di Penta

## *le nostre aule*





# Punta su di te!



*Crediamo nel miglioramento della professionalità delle persone grazie alla formazione. La nostra esperienza, le certificazioni che possediamo e i docenti qualificati sono a tua disposizione per dare valore aggiunto alla tua crescita*



**Penta Formazione Srl**

Via Ponte Storto, 16 - 36051 Creazzo Vicenza  
Tel 0444 520660 - Fax 045 2109239

Via Bassa, 14 - 37066 Sommacampagna, Verona  
Tel 045 8969006 - Fax 045 2109239

info@pentaformazione.it - Skype: penta.formazione