

# COMUNICARE CON SUCCESSO NELLE RELAZIONI COMMERCIALI -FORMAZIONE AUTOREVOLE-

**SETTORE:** Comunicazione e Marketing

**DURATA:** Percorso base 16 ore / Percorso optional 8 ore

**QUOTA:** Percorso base 600,00 € + IVA / Percorso optional 300,00 € + IVA

## → FINALITÀ E OBIETTIVI

I clienti con cui le aziende moderne si confrontano sono sempre più difficili da persuadere. I processi comunicativi sono sempre più complessi e richiedono, oltre che competenze del prodotto, anche abilità di chiarezza, persuasione, quindi autorevolezza. Il corso ha l'obiettivo di insegnare un approccio moderno alla comunicazione e fornire tecniche, sia in ambito verbale che non verbale.

## → DESTINATARI

Il corso si rivolge a chiunque gestisca rapporti commerciali (anche a chi opera all'interno di punti vendita) o a chi guidi una rete di collaboratori (nello specifico venditori, agenti, responsabili commerciali).

## → STRUTTURA E CONTENUTO

- > Approccio moderno alla comunicazione.
- > Il concetto della struttura emotiva e della comunicazione circolare.
- > Il ruolo della comunicazione verbale e non verbale.
- > I due possibili effetti del comunicare.
- > I tre errori della comunicazione verbale egocentrica.
- > Il potere della comunicazione altruistica.
- > I tre nuovi modi di fare le domande.
- > Tecniche di rapporto e di persuasione.
- > Strategie di comunicazione non verbale.
- > Simulazioni frontali sull'uso delle tecniche insegnate.
- > Simulazioni di gruppo sui contenuti affrontati.
- > Analisi della comunicazione attraverso la visione di scene di film.

## → SEDE

**HOTEL TRYP VERONA** Via Monte Pastello, 28 (37057), San Giovanni Lupatoto (VR)

Tel. 045 8754111 (<http://it.solmelia.com/hotel/tryp-verona.htm>)

O altre sedi concordate.

## → INFORMAZIONI E ISCRIZIONI

**ASFE Scarl**

Tel. 045 2056100

fax 045 2050106

email [info@asfe-vr.it](mailto:info@asfe-vr.it)