

TECNICHE DI VENDITA IN CONTESTI INTERNAZIONALI



Codice corso MKV11

Il corso fornisce le giuste caratteristiche per capire al meglio il “bisogno del cliente” fino alla corretta gestione della fase “post-vendita”.

Verranno affrontate l’analisi dei bisogni, cosa vuol dire vendere l’idea di un prodotto, come organizzare la voce verbale e non verbale per fare una buona prima impressione al cliente, presentare il prodotto in maniera vincente, gestire le obiezioni e la vendita telefonica.

Obiettivi Migliorare la capacità di speaking.
Saper rispondere prontamente a tutti gli stimoli esterni, siano obiezioni o suggerimenti.

Programma

COME COMPRENDERE
Esercizi di comprensione dell’inglese parlato su diversi registri, siano lavorativi, tecnici e non, attraverso l’ausilio di supporti multimediali (video e testi).

IMPROVVISAZIONE
Allenamento dell’inglese parlato e della reattività nell’uso dello stesso attraverso esercizi e supporti non convenzionali come il linguaggio teatrale o cinematografico.

TECNICHE DI VENDITA
Applicazione delle principali modalità di costruzione di un discorso persuasivo e orientato alla vendita in inglese.

AIUTO DELLA GRAMMATICA FUNZIONALE
Attraverso lo strumento della Grammatica Funzionale si analizzano le metodologie più efficaci per migliorare uno speech in inglese.

GIOCHI DI RUOLO DI VENDITA
I partecipanti si cimenteranno costantemente in esercizi di difficoltà crescente per mettere in atto le teorie analizzate.

Destinatari Il corso si rivolge a professionisti nell’area vendite, che vogliano migliorare le capacità di negoziazione per concludere efficacemente una trattativa commerciale in lingua inglese.

Durata 16 ore

Costo CON LA RISORSA UMANA, IL CORSO E’ GRATUITO PER TUTTE LE AZIENDE ISCRITTE AI FONDI INTERPROFESSIONALI



PER INFORMAZIONI:

WWW.FORM-APP.IT | INFO@FORM-APP.IT | TEL: 059 8635146