

Psicologia della Vendita

INIZIO CORSO: giovedì 20 febbraio 2025

DURATA: 12 ore

ORARIO LEZIONI: dalle ore 20.00 alle ore 22.30

**SEDE: Centro Formazione Esac
Via Piazzon, 40 - Creazzo (VI)**



Panoramica corso:

Il corso di formazione in Psicologia della Vendita ha l'obiettivo di fornire strumenti per affinare le competenze nella gestione delle dinamiche psicologiche, alla base del processo di vendita.

Durante il percorso, i partecipanti apprendono come utilizzare le conoscenze psicologiche per comprendere meglio i bisogni, le emozioni e i comportamenti dei clienti, migliorando così l'efficacia delle loro strategie commerciali.

Il corso si sviluppa in diverse aree tematiche. Inizialmente, vengono esplorati i fondamenti della psicologia applicata alla vendita, come le tecniche di comunicazione persuasiva, il linguaggio del corpo e le modalità per instaurare una relazione di fiducia con il cliente.

Vengono esplorate le strategie su come identificare i diversi tipi di clienti e le loro motivazioni, e come adattare l'approccio di vendita in base alla personalità e agli stili decisionali di ciascuno. Area cruciale di interesse è l'analisi dei processi cognitivi e emotivi che influenzano le decisioni d'acquisto: gli studenti esploreranno come le percezioni, le convinzioni e le emozioni possano influenzare le scelte dei consumatori, imparando a gestire obiezioni, ansie e resistenze durante la fase di trattativa.

Obiettivi del corso:

L'obiettivo del corso è quello di fornire ai tutti gli strumenti essenziali perchè siano in grado di agire con consapevolezza psicologica, ottimizzando e massimizzando ogni fase del processo di vendita.

I partecipanti saranno formati nell'applicazione delle dinamiche psicologiche per poter migliorare le proprie performance di vendita, rafforzando la propria intelligenza emotiva e acquisendo competenze specifiche per la costruzione di relazioni commerciali di valore.

Argomenti trattati:

- Fondamenti di Psicologia della Vendita
- Comprendere i fattori psicologici che guidano le decisioni d'acquisto
- Analisi dei comportamenti e delle tipologie di clienti
- Emozioni e decisioni d'acquisto
- Comunicazione persuasiva
- Tecniche di negoziazione
- Motivazione e autogestione del venditore
- Costruire relazioni che generino valore
- Gestione dello stress
- Personalizzazione dell'offerta
- Psicologia del prezzo
- Esercitazioni pratiche e role-play
- Gestione del rifiuto e resilienza
- Tecniche di chiusura

Il costo del corso, del valore di € 219,60 è totalmente finanziato dagli Enti Bilaterali Settore Terziario e Settore Turismo della Provincia di Vicenza con il contributo della Camera di Commercio di Vicenza, previa verifica che l'azienda applichi integralmente i CCNL Terziario, Turismo, Pubblici Esercizi e il Contratto Integrativo provinciale del terziario e sia in regola con i versamenti contributivi da almeno 18 mesi, riferiti a lavoratori full-time o part-time di almeno 20 ore settimanali.

Al fine di garantire l'accesso ai corsi alla pluralità dei lavoratori, le aziende con un numero di dipendenti da 1 a 10 potranno beneficiare di un numero di corsi annui non superiore a 3.

L'eventuale rinuncia al corso entro 5 giorni dall'avvio o a corso iniziato **senza giustificato motivo** potrà comportare l'esclusione del partecipante da future opportunità formative finanziate dagli Enti Bilaterali Settore Terziario e Settore Turismo.

Destinatari:

Venditori, imprenditori e titolari d'azienda, professionisti del marketing, responsabili commerciali.