



gp.studios

Laboratorio di Formazione in Aula

# **TECNICHE DI VENDITA: l'approccio ideale per avere successo dal vivo e al telefono**

Il laboratorio pratico e concreto per mettere in campo le corrette strategie di vendita e negoziazione commerciale

**Per informazioni**

**Mail:** [commerciale@gpstudios.it](mailto:commerciale@gpstudios.it) **Tel.** 0543 84099 **Skype:** gpstudios

## IL LABORATORIO

Viviamo nell'era del web, del computer e della posta elettronica, eppure la maggior parte delle prenotazioni avviene ancora dal vivo o al telefono. Gestire con disinvoltura il cliente durante il **walk in e l'approccio telefonico** è quindi fondamentale.

In questo corso di formazione, il team Gp.Studios metterà a disposizione conoscenze e strumenti operativi per sviluppare una **strategia di comunicazione efficace**, al fine di guidare la conversazione e concretizzare la vendita.

Un laboratorio pratico, ricco di **casi concreti e reali** frutto dell'esperienza sul campo del docente, che rendono i concetti molto più vicini ai partecipanti e applicabili immediatamente alla propria realtà.

## GLI OBIETTIVI

- 1** Acquisire **consapevolezza del miglior linguaggio** da utilizzare nell'approccio con il cliente.
- 2** Creare una situazione che metta a proprio agio l'interlocutore e che porti alla **conclusione della vendita**, anche in presenza di obiezioni.
- 3** Conoscere il **diagramma di flusso della vendita** ed il percorso ideale da seguire in ogni situazione, dal vivo e al telefono.

**Per informazioni**

**Mail:** [commerciale@gpstudios.it](mailto:commerciale@gpstudios.it)

**Tel.** 0543 84099

**Skype:** gpstudios

## A CHI E' RIVOLTO

Il corso è dedicato agli albergatori, ai ristoratori ai gestori di strutture ricettive o di pubblici esercizi e a tutti gli operatori e investitori interessati al mercato dell'Ospitalità e della ristorazione, particolarmente appetibile grazie alla sua continua trasformazione.

## IL PROGRAMMA DELLA GIORNATA

ore 09:00 – Convocazione  
ore 09:30 – Inizio lavori  
ore 11:15 – Coffee break  
ore 11:30 – Ripresa lavori  
ore 13:15 – Pausa e Fast Lunch

ore 14:00 – Ripresa lavori  
ore 15:50 – Coffee break  
ore 16:00 – Ripresa lavori  
ore 17:30 – Conclusione e saluti

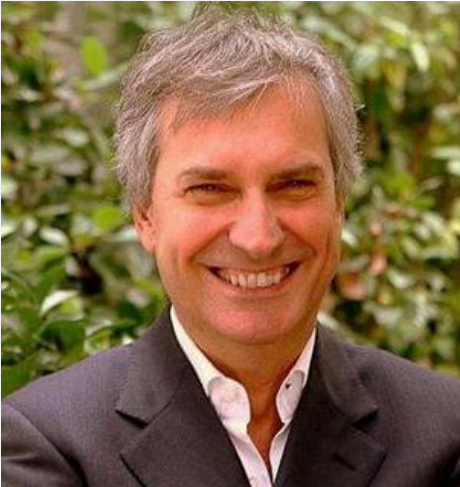


**Per informazioni**

**Mail:** [commerciale@gpstudios.it](mailto:commerciale@gpstudios.it)

**Tel.** 0543 84099

**Skype:** gpstudios



## IL DOCENTE

### **Amedeo Furlan**

Master in Gestione delle Risorse Umane e Selezione del Personale, Laurea in Psicologia.

Con oltre dieci anni di esperienza, si occupa di formazione in **Psicologia Comportamentale e Leadership** per numerose aziende, tra cui il gruppo FIAT. E' infatti predisposto al **Coaching** e al **Team Building**, metodi tesi a creare gruppi di lavoro motivati, collaborativi e orientati al raggiungimento dell'obiettivo aziendale. Nel corso della sua esperienza è stato ideatore di modelli di vendita basati su **negoziazione e customer care**, nonché autore del libro «Comunicazione efficace e Leadership».

## GLI ARGOMENTI CHE TRATTERA' DURANTE IL CORSO

Sessione della mattina

### **La vendita dal vivo**

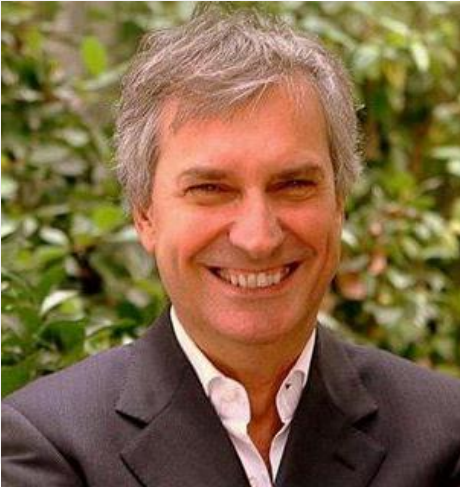
- Gli elementi della comunicazione
- Conoscere il linguaggio del corpo
- La comunicazione assertiva: cos'è e come si applica
- La comunicazione ideale per ogni target di interlocutori
- L'approccio alla vendita
- I cinque principi della persuasione
- Tecniche di vendita: upselling, cross selling e down selling

**Per informazioni**

**Mail:** [commerciale@gpstudios.it](mailto:commerciale@gpstudios.it)

**Tel.** 0543 84099

**Skype:** gpstudios



## IL DOCENTE

### **Amedeo Furlan**

Master in Gestione delle Risorse Umane e Selezione del Personale, Laurea in Psicologia.

Con oltre dieci anni di esperienza, si occupa di formazione in **Psicologia Comportamentale e Leadership** per numerose aziende, tra cui il gruppo FIAT. E' infatti predisposto al **Coaching** e al **Team Building**, metodi tesi a creare gruppi di lavoro motivati, collaborativi e orientati al raggiungimento dell'obiettivo aziendale. Nel corso della sua esperienza è stato ideatore di modelli di vendita basati su **negoziazione e customer care**, nonché autore del libro «Comunicazione efficace e Leadership».

Sessione del pomeriggio

### **La vendita telefonica**

- Perché creare un'immagine telefonica
- Come gestire il contatto con il nuovo cliente
- Quali frasi di circostanza evitare
- Come scegliere e formulare le domande
- Le 4 fasi della conversazione
- Gli errori più comuni all'ascolto
- Come interpretare i bisogni dell'interlocutore
- Le obiezioni: come trattarle
- Come superare i filtri
- Costruire uno script di vendita
- Casi pratici

**Per informazioni**

**Mail:** [commerciale@gpstudios.it](mailto:commerciale@gpstudios.it)

**Tel.** 0543 84099

**Skype:** gpstudios

# TECNICHE DI VENDITA:

## l'approccio ideale per avere successo dal vivo e al telefono

### Il laboratorio in punti

- ✓ **8 ore di formazione live**
- ✓ Corso riservato a **max. 8 persone**
- ✓ **Slide del corso**
- ✓ Light lunch e coffee breaks
- ✓ **Docente esperto** del settore
- ✓ **Massima interazione con il docente** anche durante la formazione

**159,00 euro**

Al netto iva di legge

### COME ISCRIVERSI

Inviare una mail con i propri dati (nome, cognome, num. di telefono, nome azienda, data e nome corso) a **commerciale@gpstudios.it** o telefonare allo **0543.84099** per prenotare il proprio posto.

### MODALITÀ DI PAGAMENTO

Tramite **bonifico bancario** alla conferma di iscrizione da parte di Gp.Studios.

**Per informazioni**

**Mail:** commerciale@gpstudios.it

**Tel.** 0543 84099

**Skype:** gpstudios



gp.studios

*«Siamo un'azienda fatta di cuore e tanta praticità, il valore umano è per noi la priorità»*

## CHI SIAMO

Operiamo da oltre 12 anni nel campo della **consulenza e della formazione Turistica e dei pubblici Esercizi**, sviluppiamo con successo per i nostri clienti:

- Piani di marketing turistico
- Analisi di fattibilità
- Studio della concorrenza
- Identificazione del target
- Strategia e riposizionamento commerciale
- Strategie di vendita aziendali
- Piani di Revenue Management e Pricing
- Rappresentanze alberghiere
- Selezione e formazione delle risorse umane
- Corsi di formazione personalizzata
- Piani di formazione aziendali

Siamo un'azienda fatta di cuore e tanta praticità, il valore umano è per noi la priorità: il mercato e i clienti ce lo riconoscono e sanno bene che è un valore aggiunto, questa è la forza di Gp.Studios!

### Per informazioni

**Mail:** [commerciale@gpstudios.it](mailto:commerciale@gpstudios.it)

**Tel.** 0543 84099

**Skype:** gpstudios