

Comunicazione Persuasiva

formazione@studiolascar.it - Tel. 02-320.629.757 Fax 02-700.429.407

Rivolto a

Titolari, Responsabili di Agenzia, Agenti e Consulenti immobiliari, Funzionari di acquisizione e/o vendita.

Grado di esperienza

Il corso affronta le questioni in maniera completa e articolata, quindi offre il massimo beneficio a qualunque grado di esperienza.

Scopo del Corso

Lo scopo è quello di fornire le conoscenze e gli strumenti per la strutturazione di argomentazioni convincenti e persuasive in acquisizione, vendita e gestione della trattativa.

Durante il corso i processi argomentativi convincenti sono sviluppati sia negli aspetti logico-razionali (comunicazione verbale) sia nelle implicazioni emotive e irrazionali (comportamenti da adottare): le indicazioni e gli strumenti forniti, permettono di operare efficacemente su entrambi gli aspetti.

Il corso ha caratteristiche tali da configurarsi fondamentale per definire delle solide ed efficaci abilità socio-professionali e commerciali.

Classificazione formativa del corso: Fondamentale

Esperienza lavorativa necessaria per frequentare con massimo profitto: Nessun Vincolo

Background di formazione consigliato per frequentare con massimo profitto: Nessun Vincolo





Argomenti e Contenuti

- I fondamenti della Comunicazione Persuasiva: Bisogni, Disagi e Vantaggi
- Il processo persuasivo "logico-razionale"
- Il processo persuasivo "emotivo"
- Creare relazioni tra Bisogni e Benefici
- Come individuare i Bisogni del cliente e farne un'arma argomentativa
- Le domande: come identificare i bisogni e stimolare atteggiamenti collaborativi
- Come evitare gravi errori argomentativi usando le domande
- Come gestire il disaccordo per essere ascoltati
- Gestione dell'antagonismo e dei timori del cliente
- Come selezionare gli argomenti per l'argomentazione
- Identificare le rilevanze e limitare gli equivoci
- Come argomentare e convincere senza contrapposizioni
- Ottenere l'attenzione: razionalità ed emotività della comunicazione
- Procedure dell'argomentazione: tempi, modalità, tecniche
- Feedback: come riconoscerlo o procurarselo
- La Gestione del Disaccordo
- Analisi, interpretazione e prima gestione delle Obiezioni
- Uso efficace del linguaggio: errori da evitare e corrette costruzioni verbali
- Come affrontare e superare i pregiudizi
- Tecniche avanzate di Argomentazione
- Tecniche di Argomentazione Analogica
- La percezione di qualità del servizio e la sua valorizzazione nell'interazione
- Difesa del prezzo e delle provvigioni

Didattica

Durata

Il corso si svolge in 3 giornate (opzione light disponibile), dalle ore 10.00 alle ore 13.00 e dalle ore 14.00 alle ore 17.00

Numero di Partecipanti

Al fine di agevolare l'apprendimento e l'acquisizione di nuovi modelli comportamentali la partecipazione è a numero chiuso e limitata a 12 persone.

Sussidi Didattici e Attestato di Partecipazione

La partecipazione al corso comprende:

- dispense dello Studio Lascar sugli argomenti trattati
- attestato di partecipazione a tutti coloro che hanno integralmente rispettato la frequenza.

Quota di Partecipazione

€ 430,00 al netto delle imposte.

Modalità di pagamento: 30% dell'intera quota all'iscrizione e il saldo entro 10 giorni dall'inizio del corso.