

# Gestire e Superare le Obiezioni

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

## Rivolto a

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

### **Grado di esperienza**

Il corso fornisce informazioni estese e ricche di valenza pratica anche per coloro che hanno un'esperienza commerciale limitata. Tuttavia la possibilità di mettere in relazione le informazioni fornite con le proprie esperienze, permette di trarre maggiore beneficio: più elevata è l'esperienza maggiori sono i vantaggi ottenuti dalla partecipazione.

## Scopo del Corso

Sono molteplici i motivi per i quali un cliente formula un'obiezione (mancanza di fiducia verso il servizio, verso l'agenzia, verso la persona, modo generale di porsi, incomprensioni durante la conversazione, desiderio di difendere "l'area di confort", "pigrizia" mentale e altro ancora). Per gestire e superare con efficacia le obiezioni occorre saperne riconoscere rapidamente la causa e disporre degli strumenti per fornire rapidamente la risposta migliore. Il corso ha esattamente questo scopo!

*Classificazione Formativa del corso: Potenziamento Abilità*

*Esperienza lavorativa necessaria per frequentare con massimo profitto: Nessuna Limitazione*

*Background di formazione consigliato per frequentare con massimo profitto: consigliata precedente partecipazione ad almeno uno dei seguenti corsi, Argomentare e Convincere, Convincere e Negoziare, Comunicazione Persuasiva, Negoziazione, Psicologia e Gestione del Cliente.*





## Argomenti e Contenuti

---

- Timori e atteggiamento di base del cliente
- Tecniche per limitare il rischio di obiezioni ed essere persuasivi
- Caratteristiche e motivazioni delle varie tipologie di obiezione
- Strategie generali di replica per le varie tipologie di obiezioni
- Come riconoscere lo stato dell'interazione dalla tipologia di obiezione del cliente
- La gestione dei tempi di replica alle obiezioni
- Come e quando usare le domande per la replica
- Criteri generali per la replica efficace
- Composizione Emotiva e Razionale delle obiezioni
- Tecniche di replica specifiche per la gestione delle obiezioni in relazione a caratteristiche e composizione
- In che modo e quando usare le varie tecniche di replica
- Come adottare la successione argomentativa efficace per le varie tecniche di replica
- Le tecniche di replica da prediligere nei vari momenti dell'interazione col cliente)
- Strumenti e modalità per verificare l'efficacia della replica.

## Didattica

---

### Durata

Il corso si svolge in 2 giornate,  
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 8 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 al Corso

---

€ 320,00 al netto delle imposte, da versare all'iscrizione.

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