

Emotional selling

Questo corso è rivolto ai mediatori creditizi, agli agenti in attività finanziaria e a quanti, operando su un mercato competitivo, ritengono necessario migliorare le proprie competenze personali per raggiungere traguardi ambiziosi.

Presentazione del corso Emotional Selling: L'Intelligenza Emotiva al servizio delle vendite

Il corso Formativo "Emotional Selling" come vendere influenzando positivamente sulle emozioni del cliente, interviene sulla capacità del venditore di entrare in relazione con il cliente riconoscendo e rispettando la propria e altrui sensibilità emozionale rendendo maggiormente efficace l'azione di vendita.

Il venditore che adotta "Emotional Selling" è consapevole della propria intelligenza Emotiva e sa come esercitare la capacità di negoziare soluzioni.

Obiettivo:

Scoprire "Emotional Selling" e come può essere di aiuto nel processo di vendita.
La competenza Emotiva Personale che determina il modo in cui controlliamo noi Stessi (consapevolezza di sé, padronanza di sé, motivazione).

Metodologia:

Prevale una didattica interattiva che prevede l'utilizzo di esercitazioni, di frequenti feedback positivi e negativi, di analisi di situazioni di vendita e analizzate in un'ottica di Emotional Selling. Corso estremamente professionalizzante, in cui formerete l'atteggiamento mentale e il know how ottimale per potenziare la vostra sicurezza personale, l'autostima e l'abilità di negoziare. E' una giornata di formazione che riassume i principi del percorso formativo, dedicato in esclusiva. Un full immersion, in una splendida location, per allenare la mente a sviluppare idee creative che generano ispirazione e successo. Il corso è composto di

- materiale didattico,
 - attestato di partecipazione
 - pranzo in Hotel
- [Richiedi informazioni](#)