

## BUSINESS SKILLS

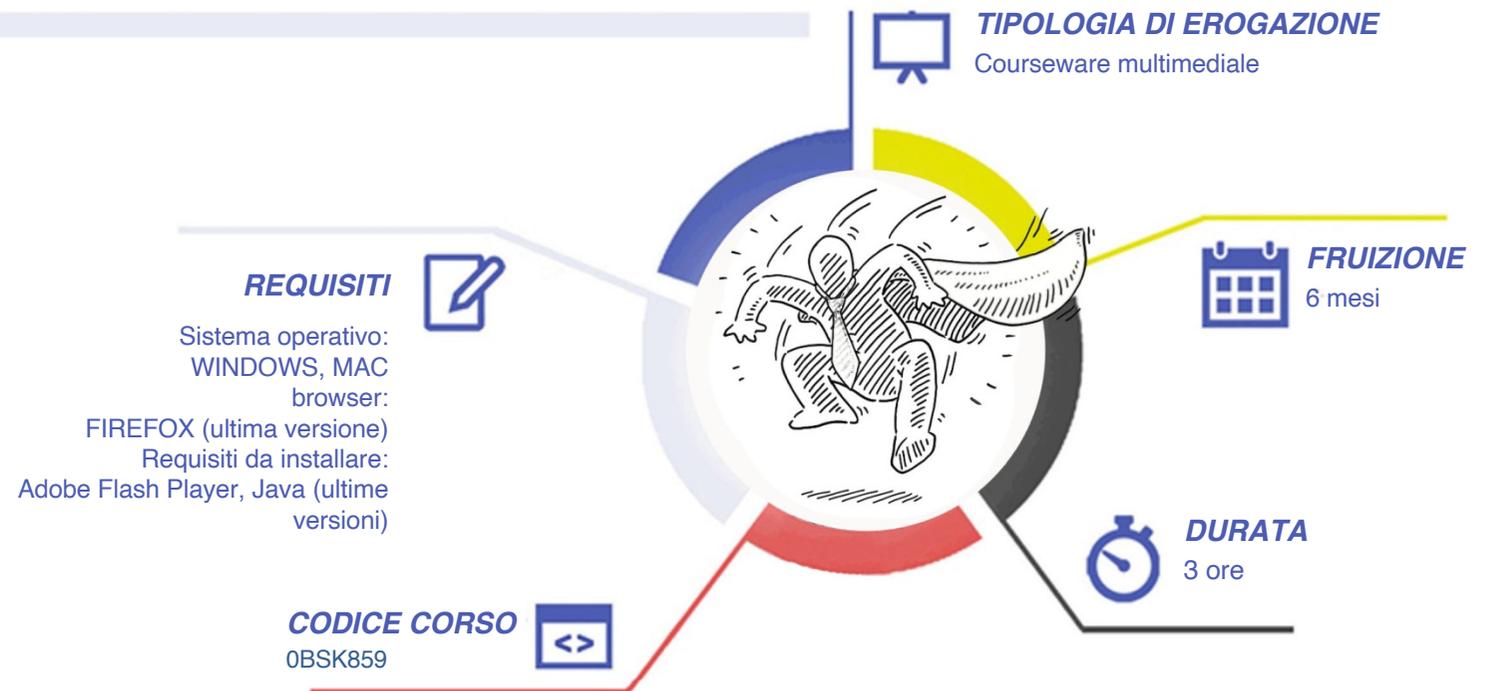
### L'arte di negoziare e vendere

#### A CHI SI RIVOLGE

Il corso è rivolto a chiunque voglia approfondire le proprie competenze nell'ambito della negoziazione e della vendita.

#### OBIETTIVI

Quali sono le tecniche di vendita più efficaci per fatturare di più nel tuo settore specifico? Queste ricerche le fanno tutti ma non esiste una singola tecnica che, da sola, possa aumentare radicalmente i risultati tuoi o della tua rete. Esiste invece un insieme di accorgimenti che applicati portano ad ottenere risultati davvero importanti. Nel corso parleremo di tutto quello che ti serve per diventare un professionista della vendita consulenziale, ovvero della vendita di valore, sia che tu voglia imparare per te stesso, sia perché tu voglia imparare per aiutare la tua rete a vendere di più.



## BUSINESS SKILLS

### CONTENUTI

#### L'arte della vendita

- Introduzione al corso
- Perché la gente compra
- Successo e Fallimento
- Genesi del Fallimento

#### I principi della vendita

- Datti da fare
- Prepararsi all'incontro
- Personal Branding
- Offrire Valore
- Prezzo vs Valore

- Creare Relazioni
- I Decision Maker
- Porre le domande giuste
- Il potere della risata
- La Creatività
- Eliminare i rischi
- Dichiarazioni di Stima
- Fregatene
- Sviluppo Personale
- TraDetector

### ESERCITAZIONI

All'interno del corso vi saranno momenti di verifica aventi come oggetto domande attinenti all'argomento appena trattato. In caso di risposta errata, l'utente non potrà proseguire o concludere la formazione se non affrontando nuovamente il momento di verifica.

### SUPERAMENTO

Una volta seguite tutte le lezioni proposte nella loro interezza di tempo è possibile ottenere l'attestato di superamento del corso. Gli attestati conseguibili sono nominali per singolo corso ed è possibile ottenerli solo al corretto completamento del momento formativo finale.

### CERTIFICAZIONI

Gli attestati rilasciati permettono di acquisire competenze secondo quanto indicato dal Framework DigComp 2.1 e, quindi, sono in grado di attestare in maniera oggettiva le competenze digitali necessarie per operare correttamente a livello professionalizzante nel lavoro in Europa.

### I VANTAGGI DELL'E-LEARNING

- Risparmio in termini di tempi/costi - Piattaforma AICC/SCORM 1.2 conforme agli standard internazionali
- Accessibilità ovunque e in ogni momento - Possibilità di rivedere le lezioni anche dopo aver terminato il corso