

PARLARE IN PUBBLICO: LE TECNICHE PER COMUNICARE IN MANIERA EFFICACE CON CLIENTI E MANDANTI

Gli Agenti di Commercio fanno della comunicazione interpersonale **lo strumento di lavoro** principale sia nei confronti dei clienti che nei confronti delle case mandanti. Durante questo corso verranno guidati a rivedere il proprio **stile di comunicazione**, sviluppando le tecniche adeguate al tipo dell'interlocutore e all'obiettivo da raggiungere.

Contenuti

- Le carenze della comunicazione interumana.
- L'insostituibile destrezza nei contatti clientelari.
- Fondamentali della comunicazione.
- La gestione dello stress durante la comunicazione:
 - se si parla in pubblico
 - se si parla ad un cliente in fase di negoziazione commerciale
 - se si partecipa ad un colloquio per l'acquisizione di un mandato
- Il colloquio di selezione: la situazione nella quale vendiamo noi stessi:
 - preparazione del materiale di supporto
 - impaginazione
 - allegati, referenze ed attestati
 - contenuti
- Il colloquio con il cliente, con il committente o con un fornitore.
- Come affrontare le domande critiche.
- Il sorriso positivo e dosato.
- Lasciare un sorriso sulle labbra dell'interlocutore.



Date:

19 e 26 Marzo
(dalle 9,30 alle 17,30)

Durata: 14 ore/2 g

Costo: 240€+ iva

Docente: Gianfranco Bianchi

Sede: Scuola Superiore CTSP
Viale Murillo, 17 - Milano