



VENDERE BENE NOI STESSI

Ciclo di seminari di alta formazione presso CNA provinciale di Treviso – ore 20.30

1_ NEGOZIAZIONE: ARTE INNATA O ABILITA' APPRENDIBILE? – Giovedì 5 Maggio 2011

Qual è il tuo stile di vendita?
Come hai imparato a vendere?
Quando funziona e con chi?
Quanto sei soddisfatto del tuo stile?

2_ NEI PANNI DEL VENDITORE / NEI PANNI DEL CLIENTE – Martedì 17 Maggio 2011

Quanto ti piace vendere?
Ti senti sicuro durante la vendita?
Il vendere è un fastidio di cui liberarsi?
Il prezzo è la variabile chiave?

3_ DALLA PAURA DEL CONFLITTO AL CONFLITTO COME ENERGIA POSITIVA – Martedì 7 Giugno 2011

Interessi diversi generano conflitti? Come li vivi?
Spegnere i conflitti? Perché? e quali sono gli effetti?
È opportuno far emergere i conflitti sotterranei col cliente?
Come lo si può fare perché sia costruttivo?

4_ IMPRENDITORE, MANAGER O LEADER – Martedì 21 Giugno 2011

Differenze fra agire come Leader, Manager o Imprenditore
Differenze tra autorità, autoritarismo e autorevolezza.
Imprenditori, manager e leader come influenzatori
I modi possibili di esercitare "influenzamento".

5_ PROCESSO NEGOZIALE e STRESS – Martedì 5 Luglio 2011

Fase pre-negoziale. Nascita dell'occasione negoziale.
Fase negoziale. Presentazione delle proposte.
Fase post-negoziale. Gestione dell' accordo.
La misurazione dello stress negoziale

6_ BISOGNI E DESIDERI DEI CLIENTI – Martedì 19 Luglio 2011

Come identificarli
Comportamenti e atteggiamenti osservabili
La relazione fra bisogno e comportamento
Identificazione degli obiettivi capaci di soddisfare i bisogni