

Vendere meglio e fidelizzare il cliente con il metodo E.O.S.

Tecniche e psicologia di vendita

Empowerment

Oriented

Selling



Percorso di formazione alla vendita professionale

organizzato da

STRATEGIE & SVILUPPO

in collaborazione con

TECNOLOGIA

Parco Scientifico e Tecnologico
Valenzano (BA)

Quota di partecipazione:
250,00 € + i.v.a.

Obiettivi e finalità del corso

Se è vero che nella vita tutti vendono, i principi e le tecniche di vendita "E.O.S." (Empowerment Oriented Selling) rappresentano, in ambito commerciale e organizzativo, la nuova frontiera per vendere meglio e fidelizzare il cliente. Questo originale percorso di formazione analizza le tecniche di vendita da una prospettiva empowerment, ossia di miglioramento continuo delle proprie performance e capacità di vendita. Il programma si propone di far acquisire ai partecipanti strumenti operativi e nuovi metodi, per gestire con competenza e professionalità ogni fase del processo di vendita in qualsiasi settore di attività.

Destinatari: tutti i ruoli di contatto con il cliente (direttori commerciali, buyers, agenti, responsabili di punti vendita, area manager, venditori di prima nomina o con esperienza nella mansione), ma anche coloro che desiderano sviluppare un approccio di alto profilo nella vendita, e sono motivati ad acquisire competenze distintive per fidelizzare il cliente e ottenere acquisti ripetuti nel tempo.

Durata e articolazione programma:

12 ore in tre incontri nelle seguenti date:

13 – 20 – 27 maggio 2015
(ore 16.00/20.00)

Docente: prof. Angelo Battista

Sociologo del lavoro, coach e consulente di sviluppo manageriale; docente di "empowerment organizzativo" presso la facoltà di economia dell'Università LUM Jean Monnet di Casamassima - Bari. Dal 2012 collabora con la rivista italiana di management L'IMPRESA del Gruppo Sole 24 Ore, dove ha pubblicato numerosi articoli inerenti tematiche manageriali, imprenditoriali e organizzative. Nel 2011, con la casa editrice Cacucci, ha pubblicato la seconda edizione del suo libro "Vocabolario dell'intelligenza emotiva ed altro..."

Sintesi del programma

- **Il metodo E.O.S. come efficace strategia di vendita.**
- **Analisi del marketing mix nella prospettiva empowerment.**
- **Abilità e competenze distintive del venditore eccellente.**
- **Comunicazione, self-marketing e tecniche di persuasione.**
- **Motivazioni di acquisto e profilo psicologico del cliente.**
- **Principi di Qualità Totale per migliorare qualità del servizio e soddisfazione del cliente.**
- **Uso strategico del telefono e gestione efficace dei reclami.**
- **Shopping emozionale e tecniche di vendita E.O.S.**



STRATEGIE & SVILUPPO

Consulenza ed empowerment per la valorizzazione delle risorse umane

I nostri servizi integrati di consulenza aziendale

- Formazione manageriale
- Personal/Executive coaching
- Consulenza direzionale strategica
- Ricerca e selezione del personale
- Consulenza di immagine
- Ricerche di marketing sulla qualità del servizio e soddisfazione del cliente.
- Analisi del clima aziendale per la gestione dello stress lavoro-correlato e la ricerca di condizioni permanenti di benessere organizzativo.