



HERMES  
UNIVERSITY

Corso di Alta Formazione

**VENDITORE PRO**

**COME IMPARARE A FARSI DIRE DI SÌ E CHIUDERE 9 CONTATTI SU 10**

<b>Titolo</b>	<b>VENDITORE PRO COME IMPARARE A FARSI DIRE DI SÌ E CHIUDERE 9 CONTATTI SU 10.</b>
<b>Categoria</b>	Corso di Alta Formazione in modalità FAD.
<b>Durata</b>	<b>16 ore</b> così suddivise: 8 moduli da 2 ore ciascuno per 4 settimane.
<b>Finalità</b>	<p><i>“Nella vita tutto è vendita che ti piaccia o meno e il tuo reddito è direttamente correlato alla tua capacità di vendere. Prima lo capisci meno tempo perderai”.</i></p> <p>Da questa convinzione di Joe Girard, venditore americano riconosciuto dal Guinness World Records come il più grande venditore del mondo, nasce questo percorso formativo che riassume la vendita in sette fasi, aiutando tutte le figure professionali che operano nei settori commerciale e vendite a ridurre gli errori più frequenti finora commessi, avendo a disposizione maggiori strumenti cognitivi, preparazione, concentrazione e sicurezza per chiudere la trattativa con il potenziale cliente.</p>
<b>Acquisizione di competenze specifiche</b>	<p>Il percorso formativo consente di:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Apprendere le tecniche di comunicazione ad alto impatto emotivo;</li> <li>❖ Comprendere le reali esigenze del cliente su cui costruire una trattativa;</li> <li>❖ Creare il “feeling” con il cliente per aumentare notevolmente le possibilità di chiusura della trattativa;</li> <li>❖ Influenzare i comportamenti del cliente, attraverso la linguistica comportamentale;</li> <li>❖ Rendere proprie le tecniche della persuasione;</li> <li>❖ Individuare le motivazioni all’acquisto del cliente per spingerlo all’azione o alla chiusura dei contratti;</li> <li>❖ Trasformare qualsiasi tipo di obiezione del cliente da nemica a preziosa alleata per concludere positivamente la trattativa;</li> <li>❖ Avere la padronanza di tutte le fasi della negoziazione attraverso l’acquisizione delle più efficaci strategie di vendita;</li> <li>❖ Mantenere alta la motivazione per superare le principali difficoltà, le delusioni inaspettate, le mancate chiusure;</li> <li>❖ Costruire una tecnica di vendita adeguata al proprio stile e alla propria personalità, enfatizzando i propri punti di forza.</li> </ul>
<b>Destinatari</b>	<p>Il corso è rivolto a coloro che desiderano acquisire competenze immediatamente spendibili nel mercato del lavoro, pertanto, è indirizzato a imprenditori, liberi professionisti, neolaureati, account manager, sales account, business development, operatori telemarketing outbound, agenti di commercio, sales engineer, export manager, back office commerciale, e-commerce manager, sales assistant.</p> <p>Al termine del percorso formativo, i corsisti che supereranno con il miglior punteggio l’esame finale potranno essere indirizzati, tramite la docente, verso concrete opportunità professionali.</p>
<b>Contenuti</b>	<p><b>Modulo 1 – Preparazione Fisica e Mentale</b></p> <p><b>Modulo 2 – Creazione del Rapport</b></p> <p><b>Modulo 3 – Analisi dei Bisogni del Cliente</b></p> <p><b>Modulo 4 – Proposta dei Prodotti / Servizi</b></p> <p><b>Modulo 5 – Come Emozionare il Cliente</b></p> <p><b>Modulo 6 – Gestione delle Obiezioni</b></p> <p><b>Modulo 7 – Chiusura delle Vendite</b></p> <p><b>Modulo 8 – Esame Finale e Verifica delle Competenze Acquisite</b></p> <p>A conclusione del percorso formativo saranno ammessi all’esame finale solo i corsisti che risulteranno in regola con la quota di iscrizione e che avranno frequentato almeno l’85% del corso.</p>
<b>Docente</b>	<p>➤ <b>Monia Ciocioni</b> è Co-Founder di Easy Formazione, consulente di comunicazione e formatrice nel settore Vendite. Nella sua carriera è stata Keynote Speaker e Social Media Manager per diverse società italiane ed estere anche quotate in borsa. È LinkedIn Expert con 30mila collegamenti.</p>

<b>Materiali didattici</b>	Slides e materiali multimediali se prodotti dalla docente saranno resi disponibili ai corsisti al termine di ciascun modulo.						
<b>Date</b>	L'attività didattica è svolta nella fascia oraria 09,00 - 11,00 in relazione al calendario delle lezioni comunicato ai corsisti.						
<b>Termini iscrizione</b>	<b>Iscrizioni sempre aperte</b>						
<b>Modalità di iscrizione e pagamento</b>	<p>Per iscriverti clicca sul link <a href="https://www.unihermes.org/modulo-di-iscrizione/">https://www.unihermes.org/modulo-di-iscrizione/</a>          Il pagamento della quota di iscrizione è effettuato con bonifico bancario sul conto corrente intestato a:</p> <p style="text-align: center;"><b>HERMES UNIVERSITY</b>  <b>Intesa Sanpaolo</b>  <b>IBAN: IT79H0306909606100000156951</b></p> <p>Indicando nella causale del bonifico il proprio nominativo e la denominazione del percorso formativo. Sarà emessa la relativa quietanza successivamente all'avvenuto pagamento. Il costo sostenuto è detraibile ai fini fiscali per la determinazione del reddito, se previsto dalle leggi vigenti.</p>						
<b>Condizioni</b>	<p>Numero partecipanti: minimo <b>10</b> – massimo <b>15</b>.          Il percorso formativo sarà attivato solo al raggiungimento del numero minimo di partecipanti fissato in <b>10</b> iscritti. L'iscrizione al corso comporta l'accettazione del Regolamento e delle condizioni d'utilizzo. Nel caso di mancata attivazione i versamenti effettuati saranno rimborsati..</p>						
<b>Quota di iscrizione</b>	<p style="text-align: center;"><b>€ 540,00 + IVA</b></p> <p>Il pagamento è in un'unica soluzione, in alternativa, in due rate così distribuite:</p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <thead> <tr> <th style="text-align: center;">RATA</th> <th style="text-align: center;">SCADENZA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">€ 270,00 + IVA</td> <td style="text-align: center;">All'atto dell'iscrizione</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">€ 270,00 + IVA</td> <td style="text-align: center;">Entro 20 giorni dall'iscrizione</td> </tr> </tbody> </table>	RATA	SCADENZA	€ 270,00 + IVA	All'atto dell'iscrizione	€ 270,00 + IVA	Entro 20 giorni dall'iscrizione
RATA	SCADENZA						
€ 270,00 + IVA	All'atto dell'iscrizione						
€ 270,00 + IVA	Entro 20 giorni dall'iscrizione						
<b>Titolo rilasciato</b>	A compimento del percorso formativo è rilasciato l'attestato da Hermes University.						
<b>Trattamento dati personali</b>	Ti informiamo che i tuoi dati sono trattati in ottemperanza al Regolamento europeo 2016/679 in materia di protezione dei dati personali, a cura di Hermes University. È possibile consultare l'informativa sul sito internet all'indirizzo: <a href="http://www.unihermes.org/privacy-policy/">http://www.unihermes.org/privacy-policy/</a> .						
<b>Informazioni</b>	Per qualsiasi informazione è possibile scrivere a: <a href="mailto:staff@unihermes.org">staff@unihermes.org</a>						