



## **TECNICHE DI VENDITA**

Il processo di vendita di oggi è totalmente diverso rispetto a quello di pochi anni fa e... cambierà ancora. Al tuo cliente interessa poco della tua azienda: in primis, quello che gli interessa è che sensazioni gli susciti e cosa puoi fare per lui.

**Obiettivo:** le tecniche di vendita cambiano con il passare degli anni e i mutamenti della società. Conoscere le più recenti, etiche ed efficaci è fondamentale, tanto nella vita, quanto nel business. Il corso trasmette alcuni dei concetti più evoluti, finalizzati a migliorare le proprie performance di vendita, partendo dal modo in cui gli esseri umani funzionano e prendono decisioni.

**Docente:** Dott. Luca Talamonti

**Durata:** 6 ore

**Sede:** presso cliente

**Argomenti trattati:**

- come prendiamo le decisioni e, dunque, cosa fare per convincere l'interlocutore;
- il pregiudizio: cos'è e come vincerlo; anche il colore gioca un ruolo importante;
- vendere a uomini e donne, partendo dalla diversa struttura cerebrale e arrivando al diverso uso dei colori.

**NCS Colour Centre Italia Srl**

**+39 02.3650.9694**

**+39 02.3650.8820**

**tv1@ncscolour.it**

**www.ncscolour.it**

**Corso organizzato da NCS Colour Centre Italia Srl**