



## Esperienze di tecniche di vendita

**PERCORSI: FORMAZIONE IVASS - AGGIORNAMENTO IVASS**

**Area Tematica Ivass: AMMINISTRATIVA E GESTIONALE**

**Durata: 2 ore**

### **Obiettivi:**

Il corso focalizza l'attenzione sulla duplice esperienza di acquirenti e di consulenti, ricercando gli elementi principali su cui prestare attenzione per prendere coscienza del problema e del proprio ruolo. Il corso propone del materiale di studio rappresentato da molti casi concreti su cui sviluppare un miglioramento e da alcune palestre per allenarsi all'uso delle parole positive, a come rispondere creando valore, alla gestione delle obiezioni e alla tecnica delle domande.

Le situazioni reali che vengono presentate consentono di realizzare un ancoraggio tra il corso e la vita di tutti i giorni, offrendo idee e spunti concreti subito applicabili

### **Contenuti:**

- Il conflitto decisionale
- I posizionamenti percettivi
- Gli atteggiamenti comunicativi

**Prodotto da:** LYVE

**Contenuti a cura di:** LYVE

**Tecnologia di sviluppo:** HTML5

**Requisiti Tecnici minimi:**

#### **Acrobat Reader**

I documenti PDF sono esportati per la versione 5 ma sono compatibili con le versioni successive di Acrobat Reader rilasciate fino alla data di aggiornamento di questo file.

#### **Browser**

- Internet Explorer 10
- Internet Explorer 11
- Mozilla Firefox
- Google Chrome



**JavaScript abilitato**

**Blocco popup disabilitato**

**Risoluzione video minima**

I corsi sono ottimizzati per una visualizzazione a 1024x768 su pc e tablet da almeno 7 pollici.

**Altoparlanti o cuffie** (in caso di prodotti multimediali)

**Modalità di tracciamento dati** - SCORM 1.2