



VENDERE A SE STESSI E AGLI ALTRI

**LA PRIMA IMPRESSIONE
NON SI SCORDA FACILMENTE
E ALTRE BRILLANTI TECNICHE
PER VINCERE NELLA VENDITA**

con NICOLA DI LERNIA

**Questo corso sarà in grado
di darci strumenti utili a
costruire perfetti momenti
d'incontro e binari vincenti
su cui il cliente possa
basare la propria fiducia
nei nostri confronti.**



OTTOBRE 2023



3 LEZIONI IN STREAMING DI 90' CIASCUNA E
REGISTRATE (PER 3 MESI SULLA PIATTAFORMA)



TEST FINALE E ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE
E SUPERAMENTO DEL TEST



AREA AVANGUARDIA/VENDITE



300 EURO + IVA

La Premessa

Lavorare sulla prima impressione che diamo alle persone e gestire quella che loro ci danno è un elemento fondamentale per ottenere il massimo dagli altri attraverso il loro stesso piacere.

Questo corso sarà in grado di darci strumenti utili a costruire perfetti momenti d'incontro e binari vincenti su cui il cliente possa basare la propria fiducia nei nostri confronti. Perché la buona prima impressione è lo scalino su cui cadono professionisti anche molto preparati sul piano tecnico.

La prima impressione, soprattutto nelle relazioni professionali e nella vendita, non si scorda facilmente e si fa molta fatica a cambiarla.

Per questo motivo occorre prepararsi chirurgicamente al primo contatto con l'altra persona. Perché la prima impressione non è solo quella che noi riceviamo, è anche e soprattutto quella che noi diamo al cliente, in particolare se questi non ci ha mai conosciuto.

Nelle relazioni e nella vendita occorre assicurare affinché il cliente possa fidarsi e affidarsi a noi. In questo 'show educativo', dove casi pratici, scene di film, test e simulazioni dal vivo ci aiuteranno a stare svegli.

La Promessa

Oltre alla gestione della prima impressione il corso prevede l'integrazione di due elementi spesso snobbati ma assolutamente performanti in un dialogo di vendita.

- La capacità di saper persuadere le persone, ovvero saperle convincere attraverso le loro stesse impressioni.
- Il galateo che aiuta a vendere e a realizzare esperienze d'acquisto indimenticabili. Persuadere e sorprendere: due parole chiave per aprire qualsiasi cuore di qualsiasi cliente. Anche i più irriducibili.

Tutti i tre ingredienti (prima impressione, persuasione, galateo) mescolati in maniera adeguata, possono essere un propulsore essenziale delle vostre capacità di gestione della relazione con il cliente.

In tre lezioni on line troverete le motivazioni per realizzare un vostro piccolo cambiamento di at-

teggiamo verso voi stessi e gli altri che vi sorprenderà per quanti risultati nelle vendite e nelle relazioni otterrete.

La promessa dell'esperto? Educherete voi stessi alla performance della relazione di valore. Vendere è una nobile arte a cui servono strumenti innovativi seppure di tradizione antica. La persuasione nasce dalla filosofia greca. Il galateo da norme definite nell'epoca moderna, la prima impressione è invece la forma più primitiva di reazione del genere umano. In questo corso si mescoleranno questi tre ingredienti micidiali, rivisti in un'ottica contemporanea, permettendovi di arricchire il vostro repertorio di una nuova strategia di costruzione di una relazione di valore nella vendita. Dopo questo corso, è la promessa del docente, diventerete certamente migliori.

PROGRAMMA

Lezioni e descrizione breve degli argomenti principali trattati:

1 La gestione della prima impressione

- La prima impressione, come nasce come coltivarla
- La ricostruzione della prima impressione
- Gestire insieme il verbale, para-verbale e non verbale
- Il valore dell'accoglienza e il saluto
- Test individuale, domande e risposte

2 L'arte della persuasione

- La grande differenza tra persuasione e convincimento
- Usare la parola e lo sguardo
- Avere cura di dare la cura
- Diventare, insieme al cliente, migliori di prima
- Test individuale, domande e risposte

3 Il galateo aiuta la vendita

- Rispolveriamo l'argenteria del nostro galateo
- Quelle piccole attenzioni indimenticabili
- Dove nasce la perfetta esperienza d'acquisto del cliente
- Le 10 parole magiche della vendita come 'congratulations'
- Test individuale, domande e risposte



IN CATTEDRA



Nicola Di Lernia

Esperto del mercato dell'Ottica da più di 30 anni. Agli inizi marketing manager di multinazionali del settore. Oggi 'problem solver' per industria e retail dell'ottica attraverso diverse chiavi di intervento. La formazione, la scrittura, la consulenza a progetto, la curatela e la conduzione di eventi, la cultura dei talenti. Nicola è un formatore d'avanguardia che utilizza il processo analogico, l'uso delle immagini evocative, per un maggiore impatto educativo dei contenuti erogati. Come diceva Sant'Agostino: toccare prima il cuore e poi l'intelletto. Per vincere, senza combattere, nella vita e nella vendita.

CALENDARIO

Le lezioni saranno **in streaming e registrate, dalle 14 alle 15**, nei seguenti martedì:

●
3 ottobre

●
10 ottobre

●
17 ottobre

PER OGNI DUBBIO

nicola@nicoladilernia.it