Seminario - SE 410

Digital Selling skills & DiSC®

Corso presso: **Festo Academy Milanofiori**
Viale Milanofiori, Strada 2, Palazzo C3, 20057 - Assago (MI)

Durata: **3gg**
Date: **09 - 10 - 11 Nov 2026**
Prezzo: **€ 1.900,00**

Scarica modulo iscrizione:
www.festocte.it/iscrizione

A chi è rivolto

- Direttori Vendite
- Account Manager
- Key Account
- Sales Manager
- Funzioni Sales in contatto con i clienti oppure alla ricerca di nuove opportunità

Obiettivi

Allenarsi sulle tecniche di base: questa è la regola per ogni agonista, a qualsiasi livello. Anche perché è proprio a causa degli automatismi di ogni giorno che non si riflette mai abbastanza sulle concrete opportunità di migliorare noi stessi e le relazioni commerciali con i nostri clienti.
L'integrazione del programma con il test comportamentale DiSC consente di:

- sviluppare l'auto comprensione dei propri processi cognitivi, per esaltare le aree di forza e attivare i corretti percorsi di miglioramento
- migliorare l'etero percezione utilizzando il modello di comportamenti DiSC, individuando le corrette chiavi di accesso e le conseguenti strategie di relazione
- associare modalità comunicative, le priorità e stili ai diversi ruoli aziendali al fine di poter disegnare un percorso di relazione commerciale particolarmente efficace ed incisivo in organizzazioni complesse che richiedono l'approccio a molteplici interlocutori con finalità, stili ed obiettivi differenti

Contenuti

Le premesse alla vendita

- Affrontare il mercato in un'epoca di cambiamento
- Requisiti di base per operare con successo nel mondo delle vendite
- Il mondo della vendita complessa

La comunicazione e il linguaggio nella vendita

- Gli aspetti principali della comunicazione: dall'analisi dei ruoli all'efficacia della comunicazione
- Assiomi e patologie nella comunicazione
- Le diverse modalità di comunicazione tra gli individui: ruoli e atteggiamenti, rischi e opportunità

Prosegue -->

Contatti:
cell +39 335 103 8822
contatti@festo.com

© Festo C.T.E. Srl - P.I. 13236390152

Sede centrale:
Via Enrico Fermi, 36/38
20057 Assago (MI)
Come raggiungerci

- Comunicazione scritta e telefonica: le principali regole

Il percorso della vendita

- Le attività pre-visita
- L'organizzazione di un incontro con un cliente nuovo o già attivo
- Le fasi della vendita, dalla presa di contatto alla conclusione di un incontro
- Il post-vendita tecnico e di relazione: check-up e piano di miglioramento

Il cuore della vendita: saper domandare e ascoltare

- I differenti modelli di ascolto e alcune regole guida
- La scoperta del cliente attraverso le domande più corrette e funzionali

Il percorso della persuasione

- Regole tecniche e di comunicazione
- Il modello della persuasione: dalle caratteristiche tecniche al beneficio personalizzato

Gli ostacoli della vendita

- Panoramica delle principali criticità
- Individuazione del significato logico e psicologico e del corretto comportamento
- Risoluzione o superamento di obiezioni e reclami

La conclusione della vendita

- Le caratteristiche psicologiche
- Le principali tecniche di conclusione

La comunicazione e il linguaggio nella Virtual Visit

- Gli aspetti principali della comunicazione virtuale: dall'analisi dei ruoli all'efficacia della comunicazione
- Assiomi e patologie nella comunicazione da remoto
- Le fasi della vendita virtuale: dalla presa di contatto alla conclusione di un incontro
- I BENEFICI dei tools nel contesto di Digital Selling
- Strumenti di Comunicazione, di Collaborazione, di Pianificazione e di Gestione documenti

Contatti:
cell +39 335 103 8822
contatti@festo.com

© Festo C.T.E. Srl - P.I. 13236390152

Sede centrale:
Via Enrico Fermi, 36/38
20057 Assago (MI)
Come raggiungerci