

FORMAZIONE CONTINUA PER OPERATORI DEL SETTORE IMMOBILIARE

Seminario di aggiornamento

MARKETING PER LA VENDITA - IL TELEMARKETING EFFICACE -

PROGRAMMA

- ❖ L'atteggiamento mentale nella vendita;
 - come ci percepiamo nei panni di venditore
 - credenze potenzianti e limitanti
 -
- ❖ Prima di una vendita c'è una comunicazione;
 - I postulati della comunicazione
 - i 3 livelli della comunicazione: verbale, paraverbale e non verbale
- ❖ Come creare sintonia immediata con l'interlocutore: il ricalco emotivo
- ❖ La telefonata come strumento di vendita;
 - La tecnica A.I.D.A.
 - la voce come biglietto da visita
 - l'utilizzo corretto del linguaggio
 - l'ascolto attivo
 - l'uso delle domande: domande aperte e domande chiuse, quali usare, quando e perché
- ❖ Chiudere la telefonata;
 - tecniche efficaci di chiusura

OBIETTIVI

Conoscere le principali strategie e tecniche per gestire una telefonata di telemarketing in modo efficace. Utilizzare al meglio gli strumenti a disposizione per raggiungere gli obiettivi prefissati: fissare un appuntamento, ottenere informazioni, ecc..

DURATA

Modulo di 4 ore