



Vendita empatica nel settore del benessere e dei servizi alla persona

La vendita non è una vittoria sul cliente, ma il modo per fidelizzare il rapporto con la persona che vuole sentirsi bene: è questo il sentiero da percorrere per sviluppare la propria offerta commerciale in un momento storico dove il servizio alla persona è percepito come un modo di stare bene con se stessi e nella relazione con gli altri.

Dietro ai numeri ogni azienda è fatta di persone e allo stesso modo la proposta di valore si rivolge a persone -clienti- con cui puntare a costruire relazioni basate sulla fiducia e sulla reciproca soddisfazione.

Vendere empaticamente vuol proprio dire costruire queste relazioni, partendo dall'ascoltare e dal riuscire ad immedesimarsi nel cliente e quindi a proporre un servizio che sia di valore rispetto alle sue necessità e ai suoi desideri. In questo modo non solo il cliente ritornerà, ma questa fiducia la comunicherà a conoscenti e amici ampliando le opportunità di vendita e di crescita aziendale.

Cosa imparerai?

L'obiettivo del corso è sviluppare le competenze e gli strumenti utili per immedesimarsi e comprendere i bisogni e le aspettative del cliente e ripensare alla vendita come una modalità di fidelizzazione delle persone che trovano valore nella nostra proposta.

I contenuti che verranno affrontati nel corso sono:

- La relazione con il cliente e la connessione empatica
- Immedesimarsi nel cliente per comprenderne esigenze, aspettative e percezione del valore
- Dall'accoglienza in salone all'ascolto per arrivare alla vendita empatica
- La retention, ovvero come fidelizzare i clienti e trasformarli nei nostri migliori sponsor
- Dal cliente esterno al cliente interno per condividere i valori della nostra proposta; aspetti di engagement, organizzazione e tempi e leadership di valore

A chi è rivolto?

Titolari, soci, collaboratori, a tutti coloro che abbiano un ruolo attivo aziendale nella vendita e nelle relazioni con i clienti.

Quando e dove?

Il corso, della durata di 33 ore si svolgerà presso l'Associazione Artigiani a Trento, in Via Brennero 182, ed eventualmente in modalità a distanza, nelle seguenti date:

- Lunedì 06/02/2023 dalle 08:30 alle 18:00
- Lunedì 13/03/2023 dalle 09:00 alle 18:00
- Lunedì 03/04/2023 dalle 09:00 alle 18:00
- Lunedì 08/05/2023 dalle 08:30 alle 18:00

Ci si riserva il diritto di comunicare modifiche di data e di spostare le lezioni online in base all'evolversi dell'emergenza sanitaria.

Docente

Mauro Baldichieri, docente esperto nelle vendite, Coach certificato IAC e ICF, PNL trainer, counselor interculturale, consulente aziendale per lo sviluppo del potenziale umano

Costo

Il corso è gratuito per i dipendenti e i titolari/soci/collaboratori familiari di aziende artigiane associate che aderiscono a Fondartigianato. Per poter usufruire del finanziamento, e quindi godere del corso gratuitamente, è necessario dedicare del tempo alla compilazione dei moduli per la richiesta di contributo. Ogni indicazione è contenuta nei documenti di iscrizione.

Requisiti di accesso

L'azienda deve essere iscritta a Fondartigianato (verifica con il tuo consulente paghe se nel cassetto previdenziale compare la sigla FART!).

... e se non ho i requisiti?

Invia comunque la segnalazione di interesse. Faremo il possibile per accogliere anche la tua richiesta.

Obblighi di frequenza

I partecipanti **devono garantire il 70% di frequenza**.

Ritiro / mancata frequenza

Il mancato raggiungimento delle ore di frequenza o il ritiro di un partecipante una volta firmata la dichiarazione di impegno comportano per EBAT un taglio di budget non recuperabile, che verrà addebitato all'azienda. Effettuate l'iscrizione solo se siete certi di poter garantire la frequenza al corso.

Posti disponibili

Il corso potrà essere confermato al raggiungimento del numero minimo di 8 partecipanti e fino ad un massimo di 14 partecipanti.

Le iscrizioni saranno accolte in ordine cronologico.

Iscrizione

Le iscrizioni vanno effettuate entro e non oltre il **30 novembre!**

Invia la tua segnalazione di interesse per la partecipazione ai corsi [CLICCANDO QUI](#)

Sei interessato a partecipare?

Ne vuoi sapere di più?

Contatta l'Ufficio Formazione di EBAT:

 **0461 420681**

 formazione.gest@ebat.tn.it