# COMUNICARE PER VENDERE

| CODICE PRODOTTO | DURATA | LIVELLO DEL CORSO |
|---|---|---|
| FO-SVI 19 | 8 ore | BASE |

| DESCRIZIONE |
|---|
| **A chi è rivolto**<br><br>Il corso è rivolto Manager, Imprenditori , Maitre, Manager, ecc. |
| **Contenuti**<br><br>Usate la parola per toccare e muovere la mente del cliente.<br>Qualsiasi cosa si debba vendere, ciò che conta è sia la qualità del prodotto, sia la qualità delle parole che vengono utilizzate per vendere quel prodotto.<br>Come passare dalla cultura Treno alla cultura Taxi, quali i principali pilastri dei "Verbal Drives" del venditore, il principio 80/20 di Pareto, sono fra i fattori determinanti il successo nei processi di vendita.<br>Conoscerli può essere un vantaggio, applicarli fa la differenza.. |
| **Note**<br><br>Al termine del corso sarà rilasciata attestazione di frequenza. |
| |