

Psicologia ed economia comportamentale - Tecniche di vendita avanzata



Attestato rilasciato: Attestato di frequenza

Obiettivi:

Cosa impareranno i partecipanti:

- riconoscere i principali elementi di persuasione e neuromarketing
- usare le più recenti strategie di marketing finalizzate alla comunicazione e alla vendita
- costruire un piano di vendita efficace e applicare i metodi di analisi
- comunicare online, face-to-face e al telefono: differenze e punti di forza
- riconoscere i segnali della comunicazione non verbale e le micro espressioni facciali nella fase di negoziazione

Programma didattico

ECONOMIA COMPORTAMENTALE - Dal Nobel Richard Thaler al comportamento dei rettili

Obiettivi: conoscere le più moderne teorie riguardo alle dinamiche di scelta del consumatore e potenziale cliente

- La distinzione tra Humans ed Econs
- Le più comuni distorsioni cognitive e le euristiche base delle scelte
- La teoria neuropsicologica di McLean e la comunicazione profonda
- L'architettura delle scelte
- Cos'è il Nudge

CONOSCERE IL CLIENTE - Dall'analisi del comportamento alle leve subconscie: codici nascosti e pulsioni simboliche

- Moventi reali e moventi apparenti
- Leve psicologiche temporali e principi di metacomunicazione
- Il marketing olfattivo
- Psicologia degli atteggiamenti di marketing
- Strategie di marketing percettivo
- Bisogni umani e leve di vendita

DECISION MAKING - Dinamiche della decisione Human ed Econs

- La decisione in condizioni di certezza
- Giudizi in condizioni di rischio e incertezza
- Scelte razionali, impulsive ed emotive
- Teoria dei giochi analitica e comportamentale

COSTRUIRE E SOSTENERE L'OFFERTA - Costruire un piano d'azione e valorizzare le argomentazioni strutturate

- Negoziazione: rischi connessi alla banalizzazione del termine, potenzialità attive.
- Le fasi del processo di acquisto a 3600
- Negoziazione: rischi connessi alla banalizzazione del termine e potenzialità concrete
- Gli attori del processo
- Organizzazione operativa
- Principi e tecniche di telemarketing
- La trattativa per fasi
- Tecnica della domanda
- I segnali di disponibilità
- Tecniche di gestione di obiezioni, critiche e... giornate storte

Requisiti, modalità di accesso, posti disponibili

Destinatari:

Titolo di studio richiesto: Assolvimento obbligo scolastico

Modalità di accesso: in ordine di arrivo

Limite posti: 20

Date, orari, durata, sede di svolgimento:

Orario: serale

Ore totali del corso: 24

Ore stage: 0

Inizio corso: a completamento classe

Fine iscrizione: 26/06/2020

Sede: Forte Chance - Erica

Costo: € 185,00 + IVA

Stato: A pagamento