

LA CRESCITA DELLA TUA AZIENDA INIZIA DALLE PERSONE CHE NE FANNO PARTE!



TRAINING

Consulenza e Formazione
Manageriale Aziendale

Dott.ssa Ester Varchetta

info@evtraining.it

www.evtraining.it

 **3406558575**



STORYTELLING *NELLA VENDITA*

Metodi, strumenti e atteggiamenti per
vendere...raccontando!



OPEN WORKSHOP - SOFT SKILLS TRAINING

STORYTELLING *NELLA VENDITA*

OBIETTIVI Acquisire metodi e strumenti per effettuare delle **presentazioni nell'ambito della vendita e promozione di un prodotto** «connettendosi» con l'interlocutore e favorire una buona fidelizzazione.

- TEMI GUIDA**
- ✓ Progettazione del discorso (Storytelling Design)
 - ✓ Creare esperienza (Storytelling Experience)
 - ✓ Storytelling e neuroscienze
 - ✓ Sistemi di rappresentazione (visivo, auditivo, cinestesico)
 - ✓ La Comunicazione Non Verbale
 - ✓ La circolarità del feedback

METODOLOGIA La metodologia interattiva di gestione dell'aula prevede di alternare momenti di esercitazioni, tra cui **videoriprese**, casi studio, condivisione di modelli e discussione.

TIMING Dalle 10.00 alle 17.00 (1 ora di pausa pranzo).

