



Organizzano il corso di **SECONDO LIVELLO**

PROCESSI DI VENDITA E DI COMUNICAZIONE NEL FITNESS

Rivolto a manager/titolari, consulenti di vendita e receptionists.

Formazione con **Roberto Tiby**, in due giorni di aula su:

1) Processo di Vendita: ripasso con esercitazioni specifiche.

Dobbiamo riprendere il processo illustrato nel corso di primo livello per poter fare un passo avanti. E' pertanto consigliato a tutti di ripassare approfonditamente il programma svolto in precedenza.

2) Comunicazione non verbale: approfondimento specifico sull'elemento più importante della comunicazione efficace.

Scopriremo insieme quali sono i movimenti del corpo e, soprattutto, le espressioni facciali da tenere d'occhio durante una trattativa di vendita al fine di utilizzare al meglio tutti i segnali che il cliente ci invia fin dall'inizio dell'incontro con lui.

3) La PNL a supporto della vendita e a contrasto delle Trappole mentali:
per capire come una nostra auto programmazione consapevole può aiutarci a raggiungere i nostri obiettivi commettendo meno errori (efficienza ed efficacia della vendita).

4) Le tecniche di chiusura: alcuni stratagemmi per salvarsi da situazioni difficili.

5) Test finale e conferma nominativi per i diplomi.

Quando:

30 e 31 Gennaio 2010

Orari: Sabato 30 gennaio 10.00-18.00

Domenica 31 gennaio 9.30-17.30

Dove:

Lucca – Sala Congressi Eurostars Toscana - www.eurostarshotels.com

Info e prenotazioni:

Costo del corso **290,00** persona, **25% di sconto** per ogni altro partecipante dello stesso Club

MSX Marketing

Itaca srl

Tel 0583 999555

@: info@msxmarketing.com

@: info@gymgest.it