

APPUNTI DI COMUNICAZIONE

I PRINCIPI DEL POSIZIONAMENTO

Il primo passo per il successo?

Acquisire competenze motivazionali, oltre a quelle tecniche.

In un mercato caratterizzato da una molteplicità di figure professionali diventano fondamentali le capacità di comunicazione, posizionamento e vendita, per riuscire a trasmettere al nostro interlocutore il meglio di noi stessi. Capire chi è il nostro cliente e le sue esigenze è fondamentale per valutare se acquisire o meno un determinato incarico, così da evitare sprechi di tempo e denaro, premesse che portano spesso a situazioni di insoluto e/o contenzioso.



24 gennaio 2020 | 08:30-18

Sede: Aula G1 presso ESEV - CPT Verona (Via Zeviani 8, 37131 Verona)



Max 30

PROGRAMMA

► 1. Il palcoscenico dell'edilizia

Il mercato edile odierno.
Punti di vista dello sviluppo.
La comunicazione efficace.
Gestione sinergica del lavoro.
I cambiamenti.

► 2. Il dialogo nella vendita

Le obiezioni del cliente.
Le giuste domande.
Le giuste risposte.
Comunicazione persuasiva.
Principi della comunicazione.
Confronto con i SIN.

► 3. Il cliente moderno

Profilatura del cliente.
La piramide dei bisogni.
Modelli comportamentali.
I canali sensoriali.

► 4. La direzione del proprio tempo

Definizione degli obiettivi.
I ladri di tempo.
La matrice delle priorità.

► 5. I preventivi e i contratti

I contenuti fondamentali.
Gli errori da evitare.

► 6. Casi studio e simulazioni

INTERVENGONO:



arch. Carlo Di Pillo



geom. Giuseppe Mosconi

formatori di numerosi corsi professionali promossi da ANCE, Ordini e Collegi Professionali, ESEV, CasaClima e I.T.S..



8 Ore



Professionisti
Imprenditori
160€ IVA inclusa

- **CFP**

per Iscritti a
Ordini e Collegi
Professionali

Iscrizione: <https://costruireinqualita.it/verona/corso/appunti-di-comunicazione/>