

# Self marketing: sapersi vendere per vendere

Durante il processo di vendita il cliente valuta prima di ogni altra cosa la persona che ha di fronte e in base a questo sceglie di dare fiducia all'azienda e ai suoi prodotti. Nella negoziazione commerciale diviene quindi di fondamentale importanza la capacità di stabilire fin da subito una relazione positiva con il proprio interlocutore, sfruttando al meglio le potenzialità personali e comunicative. Il corso illustrerà come utilizzare le leve del marketing e lo studio della personalità per promuovere il proprio "personal branding" in un'ottica di miglioramento della relazione con il cliente.

Calendario lezioni: lunedì 26 settembre e 3 - 10 - 17 ottobre

## **Obiettivi:**

Lo scopo del corso è di fornire metodi e strumenti per la valorizzazione della propria immagine al fine di stabilire rapporti duraturi e sintonici con i propri clienti.

## **Destinatari:**

Il corso è rivolto a responsabili marketing e vendite e responsabili commerciali.

\*\*Il costo dei corsi è interamente finanziato dall'Ente Bilaterale Settore Terziario della Provincia di Vicenza grazie anche al contributo della Camera di Commercio di Vicenza, previa verifica dell'Ente Bilaterale Settore Terziario - Vicenza che l'impresa applichi integralmente i C.C.N.L. Settori Commercio e Turismo ed il Contratto Integrativo Provinciale del Terziario e sia in regola con i versamenti contributivi da almeno 18 mesi, riferiti a lavoratori a tempo pieno o con un part-time di almeno 20 ore settimanali.

## **Contenuti:**

- La gestione del marketing personale
- Conoscere se stessi e le persone che abbiamo davanti: personalità, skills, punti di forza e debolezze
- Saper interloquire con ogni tipologia di persona: come rapportarsi con efficacia con i propri partner di business
- Tecniche di persuasione: come utilizzare le leve persuasive del marketing e della sociologia nei rapporti professionali
- Il valore del brand personale
- 

**Sede:** Centro Formazione Esac - *Via Piazzon, 40 - Creazzo (VI)*

Data inizio: 26/09/2016

Orario: dalle ore 20.00 alle ore 23.00

Durata: 12 ore