

## COMUNICATO STAMPA

# Vendere Sempre

## *Un corso per insegnare le strategie di vendita alle imprese artigiane*

Aumentare le vendite e aprirsi a nuovi mercati è oggi l'esigenza prioritaria di tutte le imprese. Per farlo è però necessario approfondire la conoscenza delle tecniche di vendita e comunicazione con il cliente. In quest'ottica, **Confartigianato imprese Bergamo**, in collaborazione con **ISN – International School of Negotiation**, istituto di formazione di fama internazionale in tema di negoziazione, ha organizzato il corso "VENDERE SEMPRE - Costruiamo insieme un'efficiente metodologia di vendita su misura della Tua persona e del Tuo stile".

L'obiettivo del corso è quello di aiutare le imprese a **migliorare le proprie tecniche di vendita** attraverso un **modello formativo innovativo**, basato sulle **best practice della negoziazione**, che consentirà loro di **comprendere le reali esigenze del cliente**, **individuare la motivazione all'acquisto** e **migliorare la propria sicurezza e abilità di comunicazione**, per costruire una **trattativa adeguata** al proprio stile, enfatizzando i propri punti di forza.

Durante gli incontri, i partecipanti avranno la possibilità di acquisire nozioni, competenze tecniche e metodologie da utilizzare sin da subito durante la **quotidianità**. Proprio per questo, verrà data particolare attenzione alla **pratica**: saranno infatti numerosi gli **esercizi**, le **simulazioni personalizzate** e le analisi di **casi reali**, volti ad acquisire abilità e competenze utili a padroneggiare le più efficaci tecniche di vendita e comunicazione, imparare a utilizzare le strategie negoziali, anche attraverso l'apprendimento di metodologie e strumenti di **PNL (Programmazione NeuroLinguistica)**.

Il percorso formativo, si svolgerà in **tre lezioni da un'intera giornata** (ore 9.00 - 18.00 di **martedì 5, 12, 19 novembre**) condotte da Luca Erba – Experiential Learning Designer & Facilitator – Formatore ISN e sarà introdotto da Arik Strulovitz, negoziatore di fama internazionale con cui da anni collaboriamo, e Direttore Scientifico di ISN (International School of Negotiation).

**Per ulteriori informazioni sulle iscrizioni (entro il 25 ottobre) e i costi:**  
**Ufficio Formazione (tel. 035.274.325; [formazione@artigianibg.com](mailto:formazione@artigianibg.com)).**

Bergamo, 15 ottobre 2019