

Marketing e Comunicazione

Durata:

2 ore e 30 minuti

Obiettivi:

Il corso si propone di fornire una panoramica sulle tecniche di marketing e sui principi della comunicazione efficace al fine di mettere in campo idonee strategie di marketing

Destinatari:

Soggetti tenuti all'obbligo di formazione e aggiornamento professionale come da art.4 del Regolamento IVASS n. 6/2014

Metodo:

Al termine di ciascun modulo è previsto un test al superamento del quale è possibile accedere al modulo formativo successivo

Contenuti:

MODULO 1 - La comunicazione con il cliente

- Vendita e comunicazione
- La cornice di accordo
- Verso una negoziazione efficace
- TEST

MODULO 2 - La psicologia del marketing

- Il marketing neuronale
- Principi e tecniche di persuasione
- L'analisi transazionale
- Il linguaggio del corpo
- La comunicazione non verbale
- TEST

MODULO 3 - Il cambiamento nel processo di vendita

- Come gestire la trattativa
- Il cambiamento inizia da sé
- TEST