



NEWS

Il lato “emozionale” della vendita: nuovi orientamenti nella formazione dei commerciali

Corso BW Formazione a Milano sugli aspetti emozionali delle attività di vendita.

di Nicolò Occhipinti

Si terrà il 29 aprile, presso la sede Adico di Milano, il corso “Il lato emozionale della vendita”, organizzato da BW Formazione in collaborazione con IPSE Istituto Psicologico Europeo e il patrocinio di Adico.

Spesso la definizione di “vendita” è stata ricondotta all’insieme delle tecniche per indurre all’acquisto, convincere della bontà di un prodotto, e meno all’aspetto “emozionale” insito nel suo dinamismo.

Della vendita si possono fornire svariate definizioni, più o meno tecniche, più o meno teoriche, tuttavia “l’aspetto emozionale, passionale” della vendita è quello che dovrebbe motivare sempre e comunque i professionisti coinvolti.

Se da un lato è da ritenersi auspicabile una maggiore attenzione da parte delle aziende alla valutazione delle “behavioural performance” intese come l’insieme dei risultati derivanti dai comportamenti pro-attivi del venditore e che consentono una vendita efficace dall’altro è altrettanto importante considerare che tali attitudini comportano un coinvolgimento emotivo: l’orgoglio per i risultati, la delusione per i mancati obiettivi, la frustrazione, l’emulazione e così via.

Sarà proprio questo il tema principale del corso, volto ad arricchire il bagaglio “emozionale” dell’attività di vendita.

Per informazioni ed iscrizioni: formazione@bwconsulenza.it - 0323516505

18-3-2008

LINK ALLA NEWS:

www.eccellere.com/rubriche/news/news.asp?id=206

I testi rimangono proprietà intellettuale e artistica dei rispettivi autori. 2010 -



I contenuti di **Eccellere** sono concessi sotto la **Licenza Creative Commons Attribuzione - Non commerciale 3.0 Unported**. Ulteriori informazioni sono disponibili alla pagina **Note legali** (www.eccellere.com/notelegali.htm).