

**Sei Associato?
Per te è gratis!**



CONFCOMMERCIO

IMPRESE PER L'ITALIA

TRENTINO

SEZIONE AUTONOMA

ROVERETO E VALLAGARINA

Vendere con il Sorriso



**Sei pronto a trasformare il tuo negozio in un
luogo di connessioni umane e di vendite di
successo?**

*Venerdì 10 maggio alle ore 20.00 presso
Palazzo del Bene - piazza Rosmini 5, Rovereto*

Vendere con il Sorriso: Il potere del sorriso e dell'ascolto per il successo dei negozi moderni

Sei pronto a trasformare il tuo negozio in un luogo di connessioni umane e di vendite di successo?

Nell'era digitale, dove l'e-commerce cresce esponenzialmente, un elemento prezioso differenzia i negozi fisici: **l'esperienza umana!**

Il sorriso è la tua arma segreta:

- Trasmette empatia e fiducia al cliente
- Crea un'atmosfera accogliente e piacevole
- Invita il cliente a esplorare e vivere l'esperienza d'acquisto con serenità
- Diventa un "abbraccio invisibile" che fidelizza i clienti

Ma il sorriso da solo non basta!

Per vendere con successo è necessario:

- **Ascolto attivo:** individuare le esigenze del cliente, anche quelle non espresse
- **Conoscenza delle tecniche di vendita:** persuasione, negoziazione, gestione delle obiezioni
- **Approccio orientato al cliente:** fare del cliente il centro di ogni azione
- **Teamwork:** tutti i collaboratori, non solo i venditori, sono responsabili della vendita



CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA

TRENTINO

SEZIONE AUTONOMA
ROVERETO E VALLAGARINA

Un sorriso caloroso e un'accoglienza sincera sono più che gesti di cortesia: sono atti di autentica umanità che fanno la differenza.

Come diceva Oscar Wilde: "non c'è una seconda occasione per fare una buona prima impressione".

Il nostro corso "Vendere con il Sorriso" ti insegnerà:

- Come utilizzare il sorriso e l'ascolto attivo per conquistare la fiducia dei clienti
- Le migliori tecniche di vendita per aumentare le tue conversioni
- A trasformare ogni cliente in un promotore entusiasta del tuo negozio

Inoltre, scoprirai:

- Il concetto di "Vendere tutti": tutti i collaboratori, dal commesso al magazziniere, sono cruciali per il successo
- L'importanza del "primo miglio" e dell' "ultimo miglio" per un'esperienza cliente impeccabile
- Come trasformare il tuo negozio in un luogo di connessioni umane e di ricordi felici

Investi nel futuro del tuo negozio: iscriviti subito al corso "Vendere con il Sorriso: Il potere del sorriso e dell'ascolto per il successo dei negozi moderni"

Contattaci per maggiori informazioni, per prenotare il tuo posto telefona al numero 0464/481011 oppure invia una e-mail a ucts@ucts.net

Il successo del tuo negozio inizia con un sorriso!



ACHILLE CARCAGNÌ

Con oltre tre decenni di esperienza nel settore, eccelle come maestro della vendita, raggiungendo traguardi eccezionali e ispirando il suo team. La sua capacità di creare opportunità è ammirata nell'intero settore, grazie alla sua leadership centrata sulle persone e alla sua costante ricerca di eccellenza e innovazione nelle vendite.

**Sei Associato?
Per te è gratis!**



E questo è solo l'inizio!

Prosegui con noi il percorso sullo sviluppo delle capacità di vendita, con **Leonardo Frontani**.

14 maggio: LE DOMANDE POTENTI PER ANALIZZARE I BISOGNI DEL CLIENTE
Entrare in contatto con il cliente specifico riconoscendone le sue preferenze e bisogni.

21 maggio: UN CLIENTE, UN PRODOTTO:
TECNICA DI COMUNICAZIONE DI UNA PROPOSTA DI VALORE
Imparare a formulare proposte di valore per far scegliere il cliente con serenità.

28 maggio: BENVENUTA OBIEZIONE:
ASCOLTARE REALMENTE INTERESSANTI E USARE LA PERSUASIONE
Accettare gli ostacoli come opportunità per mostrare la propria convinzione e professionalità.

**Sede di questi 3 incontri:
Via Tartarotti, 24 - Rovereto
Orario: 19.30 - 22.30
Telefona per iscriverti: 0464/481011
Email: ucts@ucts.net**