

# TECNICHE DI VENDITA APPLICATE ALLA GIOIELLERIA

Docente

**Dott.ssa Silvia Di Giacomo**

Geologa - Mineralogista

Gemmologa HRD

## CORSO ONLINE - GIUGNO 2023

**Corso di formazione online** dedicato esclusivamente alle  
Tecniche di Vendita.

La formazione permette di sviluppare le **capacità negoziali** dei  
venditori attraverso la **gestione del cliente** e **l'acquisizione di**  
**strategie di comunicazione** applicate, in maniera assolutamente  
innovativa, al mondo del gioiello.

## CALENDARIO

**Giugno**

**06 - 08 - 09 - 13 - 15 - 16**

**Orario:** dalle 13,00 alle 14,30

## CONTATTI

**Emanuela:**

**emanuela.paigem@gmail.com**

**0444-571174**





# TECNICHE DI VENDITA APPLICATE ALLA GIOIELLERIA

**PROGRAMMA 6 LEZIONI ONLINE DA 1,5 H**

**Giugno 06 - 08 - 09- 13 - 15 - 16**

## **RETAIL E COMUNICAZIONE: martedì 6 giugno**

- Gli indicatori essenziali del processo di vendita del negozio
- Analisi dei margini di miglioramento e ottimizzazione degli indicatori essenziali
- Il “prodotto” gioiello
- La comunicazione: le parole positive e le parole negative
- La correlazione caratteristica-vantaggio nel gioiello

## **OBIEZIONI E CONCLUSIONE TRATTATIVA: giovedì 8 giugno**

- Le obiezioni dei clienti: metodi validi per rispondere e concludere la vendita
- Il venditore e l’obiezione: le risorse personali da attivare
- La conclusione di una vendita
- L’importanza della conoscenza tecnica nel rapporto di fiducia cliente/venditore

## **COMUNICAZIONE – I TIPI DI CLIENTE: venerdì 9 giugno**

- La sfida prestazionale della vendita e del lavoro di negozio
- La programmazione neurolinguistica nella vendita del diamante e delle gemme
- I “tipi di cliente” in PNL e simulazioni di vendita



## **SODDISFARE I BISOGNI NELLA VENDITA: martedì 13 giugno**

- I bisogni primari, sociali e di realizzazione personale dell'individuo
- La soddisfazione dei bisogni espressi nella vendita dei gioielli
- L'empatia e l'ascolto attivo nell'identificazione dei bisogni non dichiarati

## **ANALISI TRANSAZIONALE NELLA VENDITA: giovedì 15 giugno**

- L'analisi delle transazioni tra individui
- La consapevolezza degli stati dell'io: comportamenti, parole ed emozioni nelle diverse situazioni
- Le transazioni produttive nella relazione venditore-cliente

## **PROSSEMICA DELLA VENDITA e ANALISI DEL RUOLO DEL VENDITORE: venerdì 16 giugno**

- La gestione degli spazi nella relazione
- La comunicazione non verbale nella funzione vendita
- La consapevolezza dei bisogni del venditore per scoprire le attenzioni da riservare ai clienti
- I complimenti: quali produttivi e quali pericolosi in una trattativa di vendita

**Orario 6 lezioni online: dalle 13,00 alle 14,30**

Al termine del corso sarà rilasciato ad ogni partecipante un **Attestato di Partecipazione!**

**Costo del corso € 280 + Iva**

**ISCRIVITI AL  
SEGUENTE LINK!**