

“ TECNICHE DI COMUNICAZIONE E VENDITA NEL CENTRO ESTETICO

Teoria e Pratica





TECNICHE DI COMUNICAZIONE E VENDITA NEL CENTRO ESTETICO



Conduzione del corso:

Alessandro V. Sorani è formatore e consulente sui temi del Parlare in pubblico, Marketing e Tecniche di vendita.

Da oltre 20 anni lavora come consulente in vari settori con collaborazioni importanti anche nel mondo dell'estetica.

E' riconosciuto come uno dei più attivi formatori e consulenti nell'ambito della comunicazione e gestione delle risorse umane.

Nel corso della sua carriera oltre alla formazione rivolta a varie tipologie di soggetti, ha affiancato come consulente importanti manager, sportivi, imprenditori, politici e sindacalisti.

Infatti, oltre 6000 persone, hanno frequentato i suoi corsi che si caratterizzano per un taglio estremamente pratico ed esercitazioni motivanti, tese allo sviluppo di quanto acquisito nella parte teorica.

Oltre alla consulenza ed alla formazione, si dedica all'attività di ricerca e docenza presso la Facoltà di Medicina dell'Università di Firenze, con il ruolo di professore a contratto in Psicologia sociale.

Tra gli altri incarichi ricopre anche il ruolo di Presidente di Confartigianato Imprese Firenze e per l'associazione ha la delega alla formazione e alla comunicazione oltre che la gestione di Confartis s.r.l., agenzia formativa di Confartigianato Imprese Firenze, di cui è Amministratore.

E' Vice presidente della Scuola di Scienze Aziendali di Firenze.



PROGRAMMA

Crescere e differenziarsi per aumentare le potenzialità di vendita

Il corso si caratterizzerà per una metodologia particolarmente attiva, con l'alternarsi di momenti teorici ed esercitazioni pratiche.

L'obiettivo del corso è fornire ai partecipanti strumenti comunicativi, verbali e non verbali, tesi a migliorare la comunicazione e la relazione con il cliente, nonché potenziare le capacità individuali di vendita nel Centro Estetico.

I nostri percorsi si differenziano sempre per essere tarati sullo stile comunicativo di chi è presente in aula e non cercano di fornire tecniche standardizzate.

La scaletta della giornata è la seguente:

Domenica 11 Novembre 2018

- 9.30 – 10.00 Presentazione del corso e dei partecipanti
- 10.00 – 11.30 Introduzione alla comunicazione e comunicazione non verbale
- 11.30 – 11.45 Pausa
- 11.45 – 13.00 La Comunicazione non verbale ed il suo utilizzo in un centro estetico
- 13.00 – 14.30 Pranzo
- 14.30 – 17.30 Esercitazioni e confronto con il relatore

Lunedì 12 Novembre 2018

- 9.30 – 11.30 La comunicazione persuasiva – la vendita nel settore estetica e benessere
- 11.30 – 11.45 Pausa
- 11.45 – 13.00 I desideri del cliente
- 13.00 – 14.15 Pranzo
- 14.15 – 17.30 Esercitazioni e confronto con il relatore

Al termine del Corso verrà rilasciato l'attestato di formazione

Costo partecipante: € 500,00 + IVA (Clienti Beauty Progress e Bruno Vassari godranno di uno sconto del 25% sui costi di iscrizione).

Iscrizioni: entro il 3 Novembre 2018

Destinatari: Estetiste e tutti i collaboratori che a diverso titolo sono impegnati nella gestione quotidiana del Cliente nel proprio Centro Estetico o SPA.





Sede del corso:
Accademia Formativa Beauty Progress

Via G.Pirelli 18/B Zona ind.le A
62012, Civitanova Marche (MC)

Tel. 0733/775025
www.beautyprogress.com