

# APPUNTI DI COMUNICAZIONE

## I PRINCIPI DEL POSIZIONAMENTO

Il primo passo per il successo?

Acquisire competenze motivazionali, oltre a quelle tecniche.

In un mercato caratterizzato da una molteplicità di figure professionali diventano fondamentali le capacità di comunicazione, posizionamento e vendita, per riuscire a trasmettere al nostro interlocutore il meglio di noi stessi. Capire chi è il nostro cliente e le sue esigenze è fondamentale per valutare se acquisire o meno un determinato incarico, così da evitare sprechi di tempo e denaro, premesse che portano spesso a situazioni di insoluto e/o contenzioso.



**24 gennaio 2020 | 08:30-18**

Sede: Aula G1 presso ESEV - CPT Verona (Via Zeviani 8, 37131 Verona)



Max 30

## PROGRAMMA

### ► 1. Il palcoscenico dell'edilizia

Il mercato edile odierno.  
Punti di vista dello sviluppo.  
La comunicazione efficace.  
Gestione sinergica del lavoro.  
I cambiamenti.

### ► 2. Il dialogo nella vendita

Le obiezioni del cliente.  
Le giuste domande.  
Le giuste risposte.  
Comunicazione persuasiva.  
Principi della comunicazione.  
Confronto con i SIN.

### ► 3. Il cliente moderno

Profilatura del cliente.  
La piramide dei bisogni.  
Modelli comportamentali.  
I canali sensoriali.

### ► 4. La direzione del proprio tempo

Definizione degli obiettivi.  
I ladri di tempo.  
La matrice delle priorità.

### ► 5. I preventivi e i contratti

I contenuti fondamentali.  
Gli errori da evitare.

### ► 6. Casi studio e simulazioni

## INTERVENGONO:



arch. Carlo Di Pillo



geom. Giuseppe Mosconi

formatori di numerosi corsi professionali promossi da ANCE, Ordini e Collegi Professionali, ESEV, CasaClima e I.T.S..



8 Ore



Professionisti  
Imprenditori  
160€ IVA inclusa

- **CFP**

per Iscritti a  
Ordini e Collegi  
Professionali

**Iscrizione:** <https://costruireinqualita.it/verona/corso/appunti-di-comunicazione/>