

WORKSHOP:

COME VENDERE LA PROPRIA PROFESSIONALITA' E FARSI PAGARE

**ovvero: Come far sì che
il cliente scelga il tuo
preventivo applicando i
concetti di vendita alla
professione**



Relatore:
Federico Villani
Venditore,
Mental Coach e
Formatore



A chi si rivolge:

Dedicato a geometri, architetti, ingegneri e **tutti i professionisti** che si interfacciano con un committente o un cliente con particolare attenzione a chi ha difficoltà a vendere la propria professionalità o a chi vuole acquisire nuovi strumenti pratici per incrementare i risultati vendendosi con valore.

Data:	Lunedì 14 Aprile 2014
Ora:	15:30 registrazione partecipanti 16:00 Inizio Lavori 19:00 Fine Lavori
Costo:	€ 35,00 Iva compresa
Dove:	Sala Riunioni Collegio Geometri e Geometri Laureati della Provincia di Reggio Emilia in Via A. Pansa n. 1 (ingresso dal civico adiacente il parcheggio) a Reggio Emilia tel. 0522.515242 – fax 0522.513956
Per info:	munaisabella.arar@gmail.com saragilioli@architetti.re.it

Il workshop verrà attivato al raggiungimento del numero minimo di 50 iscritti.

Iscrizione

L'iscrizione si effettua compilando l'allegato modulo da inviare unitamente alla ricevuta di pagamento della quota d'iscrizione, **entro giovedì 10 aprile 2014**, via e-mail a associazione@collegiogeometri.re.it o via fax al numero **0522/513956**.

Il pagamento della quota di € 35/00 da effettuarsi a mezzo bonifico bancario su c/c intestato a **Ekis s.r.l.** Banco Popolare Società Cooperativa — filiale di Rubiera
IBAN IT37R050346647000000020000

La partecipazione dà diritto a crediti formativi da verificare per ogni ordine:

- per i geometri n. 2 C.F.P.
- per gli architetti sono stati richiesti 2 C.F.P. per discipline ordinistiche

Obiettivi del workshop

- Come fare percepire concretamente il valore del nostro lavoro al committente e differenziarci per evitare di essere misurati unicamente sul prezzo.
- Come individuare i reali bisogni del nostro interlocutore per una efficace vendita di valore.
- Ribaltare il concetto di vendita passando dal classico "vendere al cliente" al "Farlo comprare".
- Comprendere ed applicare la metodologia delle 3 fasi di vendita per guidare il cliente nello scegliere te.
- Come capire quali sono le richieste di preventivo che più facilmente potrai concretizzare
- Principi indispensabili per farsi pagare.

Organizzato in collaborazione con:



**Associazione dei Geometri
della Provincia di Reggio Emilia**



architettireggioemilia****

ordine degli architetti pianificatori paesaggisti conservatori della provincia di reggio emilia
via franchi 1, 42100 reggio emilia
tel. fax 0522454744
architetti**reggioemilia**@archivord.it
www.re.archivord.it