

CORSO MONOGRAFICO

LA COMUNICAZIONE E LA RELAZIONE CON IL CLIENTE

SECONDO I PRINCIPI DELLA VENDITA ETICA

DOCENTI: Alice Alessandri e Alberto Aleo - di Passodue

17-18 GENNAIO 2026

BOLOGNA



PRESENTAZIONE DEL CORSO

Attraverso i **principi della Vendita Etica** questo corso fornisce gli strumenti indispensabili per guidare con efficacia tutto il **processo di relazione con il cliente**: dal primo contatto, alla formulazione e alla presentazione della proposta di lavoro (il preventivo), fino all'erogazione del servizio.

La figura del professionista dell'abitare – oltre alle capacità tecniche - necessita anche di **abilità relazionali**, che non possono essere delegate solo alla sensibilità personale, ma quando sono supportate da una metodologia efficace diventano un vero sostegno al lavoro quotidiano.

Consentono di costruire un clima di fiducia e chiarezza, mettendo delle basi solide per lo sviluppo del lavoro, non solo con il cliente ma anche con tutte le figure coinvolte.

A queste competenze verrà affiancata la capacità di **realizzare preventivi chiari ed esaustivi** che facciano comprendere al potenziale cliente i vantaggi e i benefici che otterrà affidandosi a noi.

Infine verrà allenata l'abilità di difendere il **valore dei propri servizi** quando il cliente fa obiezioni sul prezzo o ci chiede uno sconto, nella consapevolezza che la Vendita Etica è sempre uno **scambio di valore** tra tutte le persone coinvolte.

PROGRAMMA DEL CORSO

- Le fasi della vendita del servizio e le fasi della consulenza/progettazione
- Il cerchio della fiducia
- Superare il conflitto d'identità e il conflitto d'interessi
- Entrare in relazione con il cliente e mantenerla: gli strumenti della comunicazione efficace
- Costruire l'empatia
- L'uso del linguaggio verbale e paraverbale
- Condurre la trattativa con l'uso delle domande
- Attuare l'ascolto attivo per comprendere a fondo la persona, le sue esigenze e le sue motivazioni profonde

CHI E' PASSODUE?

Passodue ha sviluppato due approcci originali al business (descritti nei testi "La Vendita Etica" e "Business in love" editi da Franco Angeli): la Vendita Etica - un metodo di vendita basato sulla costruzione di fiducia e sullo scambio di valore tra professionista e cliente - e il Loving Business Model - un modello di business che mette l'amore al centro delle dinamiche tra tutti i portatori di interesse coinvolti.

MATERIALE DIDATTICO: viene fornita la dispensa del corso

COSTO: 240 € (più tassazione)

DOVE: BOLOGNA presso il Centro Natura, Via degli Albari 4A.

ORARI: SABATO: 10.30/18.30 (con pausa pranzo di circa un'ora)

DOMENICA: 9.00/17.00 (con pausa pranzo di circa un'ora)

PER MAGGIORI INFORMAZIONI CONTATTA LA SEGRETERIA DI SPAZIOUMANO:
e-mail: formazione@spazioumano.com cell. 327 3731069