

FORMIDABILI TRUCCHI PER VENDERE

Destinatari

- Imprenditori
- Responsabili e addetti commerciali
- Venditori
- Chiunque sia interessato ad approfondire le tematiche relative alle tecniche di vendita e più in generale di negoziazione con il cliente

Obiettivi

Molte sono le tecniche negoziali classiche e moderne sempre attuali, ma il prorompente sviluppo delle scienze psico-cognitive ne rivela di nuove, molto efficaci da entrambe le parti del tavolo della trattativa. Chi le conosce ne è certamente avvantaggiato, può difendersene o usarle. Ripassare le tecniche negoziali classiche e moderne, comprendere e adottare quelle avanzate che derivano dalle ricerche più recenti. Addestrare i compratori e i venditori per trattative sempre più difficili.

Contenuti del Corso

Prima giornata: BASI TEORICHE

- Negoziazione dal Pleistocene a oggi
- Differenze tra vendere e comprare
- Stili di comunicazione e di vendita
- Stili di contrattazione femminili
- La persuasione secondo Cavazza
- Le strategie di Sandman e Solomon
- Le regole di Cialdini e di Hendon
- I dieci principi di Winkler
- Le cento idee per vendere di Langdon
- Il Sales Effectiveness di Vergani

Seconda giornata: STRUMENTI PRATICI

- Un metodo razionale in ambiente emotivo
- Economia emotiva e trappole mentali
- Trucchi commerciali di Guéguen
- Parole e numeri magici
- I principali tra i 500 suggerimenti di Booher
- Gestire i conflitti negoziali
- Repliche ragionate alle obiezioni frequenti
- Dieci tipi di buyer difficili
- Vendere ai Senior Manager
- Prevedere le vendite

Docenti:

Marco Galleri

Formato nelle multinazionali Eaton (USA), Basf (D) e Brent (UK); dal 1986 al 1999 ha ricoperto due incarichi di direttore commerciale e poi d'amministratore delegato. Dal 2000 ha svolto svariati incarichi di consulenza strategica, ideato o migliorato quaranta modelli gestionali, tenuto 190 corsi

di alta formazione, pubblicato sei libri sul management. Dal novembre 2019 è nell'elenco degli Innovation Manager del Ministero dello Sviluppo Economico.

Metodologia Didattica

Tutti gli argomenti del Corso sono affrontati attraverso una metodologia didattica pratica (case study esempi, confronto d'aula) e interattiva che alterna lezioni frontali ed esercitazioni.

Durata Corso:

16 ore

Periodo di svolgimento:

2 Aprile 2020

16 Aprile 2020

SEDE DEI CORSI

Industria Servizi Formazione s.r.l.: Via delle Bocchette 1 A – Loc. Putignano (PISA)

Tel.: 050 - 6390466

Fax: 050 - 984848

Email: segreteria@isformazione.it.

SCHEDA DI ISCRIZIONE

FORMIDABILI TRUCCHI PER VENDERE

Da inviare compilata al numero fax 050 984848 oppure tramite e-mail all'indirizzo
p.buzzi@isformazione.it oppure m.occhipinti@isformazione.it

IL/LA SOTTOSCRITTO/A:

AZIENDA:

PARTITA IVA:

CODICE FISCALE:

INDIRIZZO:

CITTÀ:

TELEFONO:

FAX:

EMAIL:

N°	NOME E COGNOME PARTECIPANTE	Luogo di nascita	Data di nascita	Prezzo Associati € 350,00 + IVA	Prezzo non Associati 500,00 + IVA
1					
2					
3					
4					
5					

Inoltre dichiara di:

- Essere un'azienda associata all'Unione Industriale Pisana
- Non essere un'azienda associata all'Unione Industriale Pisana

Timbro e Firma



INDUSTRIA SERVIZI FORMAZIONE srl
a socio unico