

# FORMIDABILI TRUCCHI PER VENDERE

## Dalle ultime ricerche neuroscientifiche

Date: 30 settembre - 7 ottobre 2021



### Destinatari

- Imprenditori e dirigenti
- Dirigenti commerciali
- Venditori e agenti di commercio esperti

### 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.

## Contenuti

- Negoziazione dal Pleistocene al Novecento
- Differenze tra vendere e comprare
- Stili di comunicazione e di vendita
- Stili di contrattazione femminili
- Test di autovalutazione dello stile
- Conflitti negoziali
- La persuasione secondo Cavazza
- Cenni alle strategie manipolative di Sandman e Solomon
- Simulazione trattativa
- Un metodo razionale in ambiente emotivo
- Economia emotiva e trappole cognitive
- Test di autovalutazione della personalità
- Locus of control.
- Parole e numeri magici
- Le sei regole di Cialdini
- Le regole di Hendon
- I dieci principi di Winkler
- Le migliori tra le cento idee per vendere di Langdon
- I modelli di Aaron
- I principali tra i 500 suggerimenti di Booher
- Cenni al Process communication di Kahler e al Sales Effectiveness di Vergani
- Dieci tipi di buyer difficili
- Test sull'ideologia negoziale
- Vendere ai Senior Manager
- Repliche ragionate alle obiezioni frequenti
- Simulazioni
- Sorprendenti fallacie cognitive
- Trappole commerciali efficacissime di Guéguen
- Simulazioni
- Prevedere le vendite

## Docente

### Marco Galleri

Formato nelle multinazionali Eaton (USA), Basf (D) e Brent (UK); dal 1986 al 1999 ha ricoperto due incarichi di dirigente commerciale e poi d'amministratore delegato. Dal 2000 ha svolto una ventina d'incarichi di consulenza strategica, ideato o migliorato quaranta modelli gestionali, tenuto duecento corsi di alta formazione, pubblicato sette libri sul management; l'ultimo è Tutto sul Potere , edito nel maggio 2021. Maggiori informazioni su [www.marcogalleri.it](http://www.marcogalleri.it).

## Metodologia Didattica

Il percorso formativo prevede un questionario informativo preliminare, uno valutativo al termine di ogni incontro, quattro test e due simulazioni. Si rende disponibile la documentazione di approfondimento su un sito web che contiene tutte le diapositive proiettate e altre integrative. Agli interessati è inviato un aggiornamento mensile.

Durata corso	Date	Orario	Costo Associati UIP	Costo NON Associati UIP
16 ore	30 settembre – 7 ottobre 2021	9:00-13:00 / 14:00-18:00	€ 380,00 + Iva	€ 450,00 + Iva

## Sede Dei Corsi / Modalità di Erogazione

Industria Servizi Formazione S.r.l.: Via delle Bocchette 1 A - Loc. Putignano (PISA) - Tel.: 050 – 6390466 Fax: 050 – 984848 / Email: [segreteria@isformazione.it](mailto:segreteria@isformazione.it).

# SCHEDA DI ISCRIZIONE

Da inviare compilata al numero fax 050 984848 oppure tramite e-mail ad uno dei seguenti indirizzi [p.buzzi@isformazione.it](mailto:p.buzzi@isformazione.it) / [m.occhipinti@isformazione.it](mailto:m.occhipinti@isformazione.it)

IL/LA SOTTOSCRITTO/A:

\_\_\_\_\_  
AZIENDA:

\_\_\_\_\_  
PARTITA IVA:

\_\_\_\_\_  
CODICE FISCALE:

\_\_\_\_\_  
INDIRIZZO:

\_\_\_\_\_  
CITTÀ:

\_\_\_\_\_  
TELEFONO:

\_\_\_\_\_  
FAX:

\_\_\_\_\_  
EMAIL:

<b>N°</b>	<b>NOME E COGNOME PARTECIPANTE</b>	<i>Indirizzo Email del Partecipante</i>	<i>Corso di Formazione</i>	<i>Prezzo Associati UIP</i>	<i>Prezzo NON Associati UIP</i>
<b>1</b>					
<b>2</b>					
<b>3</b>					
<b>4</b>					
<b>5</b>					

Inoltre dichiara di:

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

Timbro e Firma