Commerciale e vendite

Superventitore

Le “chiavi” per ottenere un successo straordinario nella vendita

Obiettivi

Il corso mira a trasformare la vendita in un’esperienza coinvolgente e centrata sul cliente, utilizzando strumenti specifici per comprendere e influenzare le decisioni d’acquisto. Attraverso l’empatia, la persuasione e la consapevolezza dei comportamenti verbali, non verbali e para verbali, i partecipanti impareranno a creare una connessione autentica e ad adattare le tecniche di vendita ai diversi profili di acquirenti.

Argomenti

- Oltre il prodotto: la vendita come esperienza
- Cosa ti dice il cervello
- La forza dell’empatia
- Verità e persuasione
- Leve motivazionali d’acquisto
- Neurosales: le neuroscienze per vendere
- Il metodo RLN alla conquista dei tre cervelli
- PNL per la persuasione
- Verbale, para verbale e non verbale
- La voce come strumento di vendita
- La dialettica delle obiezioni
- Instant influence
- Metaprogrammi e decisione d’acquisto

DURATA TOTALE:
8 ore

NUMERO PARTECIPANTI:
8

CALENDARIO:
dal: 24/09/2025
al : 02/10/2025

TERMINE ISCRIZIONI:
18/09/2025

MODALITÀ DI SVOLGIMENTO:
WEBINAR

REFERENTE DEL CORSO:
Paola Gnutti
paola.gnutti@formart.it
346 1513178

QUOTA DI PARTECIPAZIONE:
170.00 € + IVA

Il corso sarà realizzato solo al raggiungimento del numero minimo di iscritti.
Le date potrebbero subire variazioni.

- Come capire quando è il momento di concludere

- Compratori lenti e compratori veloci

Destinatari
Addetti alle vendite, Store manager, Agenti di commercio, Responsabili commerciali, Responsabili settore vendite, Responsabili dell'ufficio acquisti, Imprenditori di Piccole e Medie Imprese

Calendario
24, 25 settembre e 1,2 ottobre dalle 18.15 alle 20.15

Docenti
Maurizio Caimi: coach e formatore, consulente di Alta Direzione nell'ambito della comunicazione strategica e marketing.
Speaker in conferenze e lezioni universitarie, docente senior nella formazione manageriale.
Ha pubblicato il suo ultimo libro Come diventare un venditore fantastico: segreti e tecniche di persuasione.