

Operazione Rif. PA 2024-22700/RER approvata con DGR 1914/2024 in data 14/10/2024 e realizzata grazie ai Fondi Europei della Regione Emilia-Romagna



Commerciale e vendite

VENDERE CON CONSAPEVOLEZZA: VOCE ED EMOZIONI PER CREARE LA RELAZIONE COL CLIENTE

Competenze tecnico specialistiche nella rete per lo sviluppo del territorio – PG4



Obiettivi

Il corso mira a potenziare la consapevolezza e la padronanza dei meccanismi psicologici e neurocognitivi che influenzano il comportamento d'acquisto e la relazione tra cliente e venditore. L'obiettivo è formare professionisti capaci di leggere le dinamiche percettive, gestire le proprie risposte emotive e comunicative, e tradurre tale comprensione in strategie relazionali e di vendita più efficaci, etiche e sostenibili.

Argomenti

- Analisi del cliente
- Analisi della percezione del venditore
- Principi neurobiologici di condizionamento: effetti sul cliente target
- Principi psicologici su sé stessi riguardo alle resistenze alla vendita
- Principi psicologici sul cliente riguardo ai meccanismi di scelta
- Principi sociali riferiti alle dinamiche di gruppo e di passaparola
- Miglioramento in 4 passi dell'uso della voce
- Leve di vendita vs strategie di vendita
- Vendita diretta vs vendita relazionale

DURATA TOTALE:

20 ore

NUMERO

PARTECIPANTI:

Minimo 8 massimo 12

CALENDARIO:

dal: 05/02/2026
al : 05/03/2026

TERMINE

ISCRIZIONI:

12/01/2026

SEDE DI

SVOLGIMENTO:

IMOLA

REFERENTE DEL

CORSO:

Maura Briccolani
maura.briccolani@formart.it

QUOTA DI PARTECIPAZIONE:

Finanziato

Il corso sarà realizzato solo al raggiungimento del numero minimo di iscritti.

Le date potrebbero subire variazioni.



- 12 schemi universali per la risposta alle obiezioni
- Individuazione dei settori di miglioramento strategico nella creazione di nuove opportunità
- Elaborazione di un calendario di best practice e abitudini
- Elaborazione di strumenti di autovalutazione, misura e controllo

Destinatari

Il corso si rivolge a imprenditori, figure chiave o apicali, responsabili della gestione del cliente e della vendita che hanno bisogno di valorizzare le competenze chiave per costruire la relazione col cliente.

Calendario

04/02/26

11/02/26

18/02/26

25/02/26

04/03/26

orario 9.00 - 13.00

Docenti

Ivo Bianconi

Requisiti

Il corso è aperto a persone occupate:

dipendenti

imprenditori

liberi professionisti

che operano in aziende del sistema di riferimento con sede legale o unità locale in Emilia Romagna

Nel caso in cui le iscrizioni risultassero superiori al numero massimo dei partecipanti previsti, verrà attivato il processo di selezione sulla base dei seguenti criteri:

- Ordine di arrivo dell'iscrizione

- Residenza in comuni diversi dal luogo della formazione (di norma diverso dal capoluogo di provincia)

