

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.



FORMart sede di IMOLA, Viale Amendola, 56/e 40026 Imola (BO)  
**T. 0542-27777** - info.imola@formart.it - www.formart.it



Cercaci su

- 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)

