



## SUPERVENDITORE

Le “chiavi” per ottenere un successo straordinario nella vendita. Oppure: Come diventare un venditore fantastico



docente **MAURIZIO CAIMI**

### 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
- 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

#### DURATA TOTALE:

8 ore

#### NUMERO PARTECIPANTI:

8

#### CALENDARIO:

dal: 09/04/2026  
al : 09/04/2026

#### TERMINE ISCRIZIONI:

02/04/2026

#### SEDE DI SVOLGIMENTO:

BOLOGNA

#### REFERENTE DEL CORSO:

Dino Scartozzi  
dino.scartozzi@formart.it  
338 / 1066274

#### QUOTA DI PARTECIPAZIONE:

170.00 € + IVA

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



Il corso si svolgerà in presenza presso la sede di FORMart di Castel Maggiore in via Ronco 3

09/04/2026 dalle 9:00 alle 13:00 e dalle 14:00 alle 18:00

### **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.



FORMart sede di BOLOGNA, Bologna, Via Ronco, 3 – Castel Maggiore (BO)

**T. 051-7094911** - [info.bologna@formart.it](mailto:info.bologna@formart.it) - [www.formart.it](http://www.formart.it)



Cercaci su

