



Supervenditore

Le "chiavi" per ottenere un successo straordinario nella vendita

Commerciale e vendite

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

Il corso si svolgerà Giovedì 4 Giugno dalle ore 9 alle ore 18 in aula

DURATA TOTALE:

8 ore

**NUMERO
PARTECIPANTI:**

Minimo 8

CALENDARIO:

dal: 04/06/2026

al : 04/06/2026

**TERMINE
ISCRIZIONI:**

27/05/2026

**SEDE DI
SVOLGIMENTO:**

FERRARA

**REFERENTE DEL
CORSO:**

Simone Modica

simone.modica@formart.it

0532.53218

**QUOTA DI
PARTECIPAZIONE:**

170.00 € + IVA

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

Le date potrebbero subire variazioni.



FORMart sede di FERRARA, via Oroboni, 40 44122 Ferrara
T. 0532-53218 - info.ferrara@formart.it - www.formart.it



Cercaci su

Docenti

Il docente del corso è 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.



FORMart sede di FERRARA, via Oroboni, 40 44122 Ferrara
T. 0532-53218 - info.ferrara@formart.it - www.formart.it



Cercaci su

