



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: 06/05/2026
al : 06/05/2026

TERMINE ISCRIZIONI:

21/04/2026

SEDE DI SVOLGIMENTO:

PIACENZA

REFERENTE DEL CORSO:

LUCIANO LA PENNA
luciano.lapenna@formart.it
3466800415

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 presenta** Mercoledì 06/05/2026 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 PIACENZA, via Gaetano Modonesi, 14 29122
Piacenza

T. 0523-606613 - info.piacenza@formart.it - www.formart.it



Cercaci su

