



# Vendita e Negoziazione: come guidare il cliente verso un accordo win-win

Commerciale e vendite



## Obiettivi

- Acquisire maggiore flessibilità nella relazione col cliente e con tipologie di clienti diversi.
- Rendere più incisiva la conduzione della trattativa, particolarmente nella fase di chiusura.
- Mettere a punto strategie e tattiche negoziali da utilizzare in contesti e situazioni commerciali differenti.

## Argomenti

### 1. Psicologia della negoziazione e gestione della trattativa

- Le 4 fasi della trattativa: dalla creazione del rapporto alla chiusura
- Identificare i criteri determinanti nel processo decisionale
- La doppia scelta guidata: come portare il cliente verso la decisione
- Obiezioni come alleate: riconoscerle, anticiparle, usarle come leva
- Come gestire il “no” del cliente: tecniche di autocontrollo e risposta consapevole

### 2. Flessibilità, ascolto attivo e gestione dei diversi profili di cliente

- Ogni cliente è diverso: generazioni, ruoli decisionali, culture aziendali, buyer persona
- Flessibilità comunicativa: adattare stile, tono e registro al profilo del cliente
- Ascolto attivo e domande potenti: tecniche pratiche
- Riformulazione efficace: trasformare i bisogni del cliente in leve di valore
- Problem setting e problem solving nelle trattative complesse

### 3. Strategie negoziali avanzate e applicazioni commerciali

- Errori più comuni nella negoziazione commerciale
- Negoziazione distributiva vs negoziazione integrativa: quale

**DURATA TOTALE:**  
9 ore

**CALENDARIO:**  
dal: 14/05/2026  
al : 28/05/2026

**TERMINE  
ISCRIZIONI:**  
07/05/2026

**SEDE DI  
SVOLGIMENTO:**  
RAVENNA

**REFERENTE DEL  
CORSO:**

Sara Mascellani  
sara.mascellani@formart.it  
0544 479811

**QUOTA DI  
PARTECIPAZIONE:**  
130.00 € + IVA

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

Le date potrebbero subire variazioni.



modello usare e quando

- Le fasi della negoziazione moderna: preparazione, agenda, proposta, concessioni, chiusura, follow-up
- Tecniche e tattiche legittime di negoziazione: ancoraggio, alternative, BATNA

### **Destinatari**

Responsabili commerciali, Responsabili vendite, Responsabili dell'ufficio acquisti, Responsabili di progetto, Imprenditori e soci di Piccole e Medie Imprese, Agenti di commercio.

### **Calendario**

Un incontro a settimana, in presenza presso le aule FORMart Ravenna in viale Newton, 78, dalle 18.00 alle 21.00

### **Docenti**

Bianconi Ivo Aybar - esperto del settore vendite



FORMart sede di RAVENNA, Viale Newton, 78 48124 Ravenna  
**T. 0544-479811** - info.ravenna@formart.it - www.formart.it



Cercaci su

