



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

Chiudere accordi sostenibili creando valore per il cliente, per sé e per la propria azienda



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

DURATA TOTALE:

9 ore

NUMERO

PARTECIPANTI:

10

CALENDARIO:

dal: 09/04/2026

al : 23/04/2026

TERMINE ISCRIZIONI:

02/04/2026

SEDE DI

SVOLGIMENTO:

PARMA

REFERENTE DEL CORSO:

Annalisa Cavazzini
annalisa.cavazzini@formart.it
335 781 1740

QUOTA DI PARTECIPAZIONE:
130.00 € + IVA

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

Le date potrebbero subire variazioni.



3. Strategie negoziali avanzate e applicazioni commerciali

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

9, 16, 23 aprile Orario 18:00-21:00

In presenza

Docenti

Paolo Facini: Appassionato di tutto ciò che è business, innovazione e comunicazione, ha una pluriennale esperienza come formatore su tematiche di strategia e organizzazione aziendale, marketing e vendite, a supporto di persone e aziende nel realizzare il proprio potenziale competitivo

