



FORMIDABILI TRUCCHI PER VENDERE

Dalle ultime ricerche neuroscientifiche

Date: 27 e 28 settembre 2022

DESTINATARI

Imprenditori e dirigenti
Dirigenti commerciali
Venditori e agenti di commercio esperti

OBIETTIVI

Molte sono le tecniche negoziali classiche e moderne sempre attuali, ma il prorompente sviluppo delle scienze psico-cognitive ne rivela di nuove, molto efficaci da entrambe le parti del tavolo della trattativa. Chi le conosce ne è certamente avvantaggiato, può difendersene o usarle

CONTENUTI

MODULO I

- Negoziazione dal Pleistocene al Novecento
- Differenze tra vendere e comprare
- Stili di comunicazione e di vendita
- Stili di contrattazione femminili
- Test di autovalutazione dello stile
- Conflitti negoziali
- La persuasione secondo Cavazza
- Cenni alle strategie manipolative di Sandman e Solomon
- Simulazione trattativa
- Un metodo razionale in ambiente emotivo
- Economia emotiva e trappole cognitive
- Test di autovalutazione della personalità
- Locus of control
- Parole e numeri magici

MODULO II

- Le sei regole di Cialdini
- Le regole di Hendon
- I dieci principi di Winkler
- Le migliori tra le cento idee per vendere di Langdon

- I modelli di Aaron
- I principali tra i 500 suggerimenti di Booher
- Cenni al Process communication di Kahler e al Sales Effectiveness di Vergani
- Dieci tipi di buyer difficili
- Test sull'ideologia negoziale
- Vendere ai Senior Manager
- Repliche ragionate alle obiezioni frequenti
- Simulazioni
- Sorprendenti fallacie cognitive
- Trappole commerciali efficacissime di Guéguen
- Simulazioni
- Prevedere le vendite

DOCENTE

Marco Galleri

Formato nelle multinazionali Eaton (USA), Basf (D) e Brent (UK); dal 1986 al 1999 ha ricoperto due incarichi di dirigente commerciale e poi d'amministratore delegato. Dal 2000 ha svolto una ventina d'incarichi di consulenza strategica, ideato o migliorato quaranta modelli gestionali, tenuto duecento corsi di alta formazione, pubblicato sette libri sul management; l'ultimo è Tutto sul Potere, edito nel maggio 2021.

METODOLOGIA DIDATTICA

Il percorso formativo prevede un questionario informativo preliminare, uno valutativo al termine di ogni incontro, quattro test e due simulazioni. Si rende disponibile la documentazione di approfondimento su un sito web che contiene tutte le diapositive proiettate e altre integrative. Agli interessati è inviato un aggiornamento mensile.

SEDE DEI CORSI / MODALITÀ DI EROGAZIONE

Industria Servizi Formazione S.r.l.: Via delle Bocchette 1 A - Loc. Putignano (PISA)
Tel.: 050 – 6390466 Fax: 050 – 984848 / Email: segreteria@isformazione.it



DURATA

16 ORE



DATE E ORARI

**27 e 28 settembre 2022
9:00-13:00
14:00-18:00**



PREZZO ASSOCIATI

€ 450,00 + IVA



PREZZO NON ASSOCIATI

€ 590,00 + IVA

Scheda di Iscrizione

FORMIDABILI TRUCCHI PER VENDERE

Dalle ultime ricerche neuroscientifiche

Date: 27 e 28 settembre 2022

DA INVIARE COMPILATA TRAMITE E-MAIL AD UNO DEI SEGUENTI INDIRIZZI

P.BUZZI@UI.PISA.IT / SEGRETERIA@ISFORMAZIONE.IT

IL/LA SOTTOSCRITTO/A:

AZIENDA:

PARTITA IVA:

CODICE FISCALE:

INDIRIZZO:

CITTÀ:

TELEFONO:

EMAIL:

N°	Nome e Cognome del Partecipante	Indirizzo Email del Partecipante	Corso di Formazione	Prezzo Associati	Prezzo NON Associati
1					
2					
3					
4					
5					

Inoltre dichiara di:

- Essere un'azienda associata
- Non essere un'azienda associata

Timbro e Firma