

LEADER NELLA VENDITA

Vendita e negoziazione sono due lati della stessa medaglia; le due leggi fondamentali che governano questi aspetti sono la Legge del Confronto (il nostro cervello prende decisioni facendo paragoni) e la Legge dell'Esclusione (come escludere per il cliente il rischio di fare un errore e conquistare la sua fiducia). Conoscere e mettere in pratica queste due leggi ci dà un enorme vantaggio.

Obiettivi

Applicare un vero e proprio metodo che conquisti razionalmente ed emotivamente il cervello e il cuore dei nostri interlocutori. Il corso comprende, condivide e mette in pratica le ultime scoperte delle neuroscienze collegate alla vendita ("leve motivazionali, numero magico, linguaggio persuasivo e comunicazione inconscia"). Il materiale che verrà rilasciato ad ogni partecipante rappresenta un vero "bigino" della vendita.

Contenuti

- Atteggiamento mentale vincente ed eliminazione degli "alibi"
- prima ESSERE, poi FARE e infine OTTENERE
- posizionamento, vendita differenziante e unicità in azione
- domande idiote e domande intelligenti
- i 3 paradossi delle vendite
- la Legge dell'Esclusione: come conquistare la fiducia
- la Legge del 3 e come applicarla alla tua attività
- la Legge del Confronto in azione: come farsi scegliere
- le ultime *best practice* sul superamento delle principali obiezioni
- la spontaneità è figlia della pratica: come diventare migliori e più efficaci in tempi brevi
- Come ottenere risultati nel tempo

Benefici attesi

I partecipanti conosceranno gli strumenti per ottenere di più sotto molteplici aspetti: più empatia, più autorevolezza, maggiore capacità di convincere, più risultati. In sintesi: meno improvvisazione e più metodo, applicando la "Scienza della Vendita".

Destinatari

Imprenditori, Manager, Commerciali, *Buyers*, *Marketers*.

Docenza

Emanuele Maria Sacchi – *Performance Trainer*, massimo esperto europeo di carisma e autore di 3 *bestseller* – Executive Manager di *Evolution Forum*. Collabora con aziende di 21 diversi Paesi ed è "*best trainer*" di importanti multinazionali.

In qualità di docente ha insegnato *Negoziazione e Leadership* ai master MBA del MIP-Politecnico di Milano. Autore dei *long-seller* "IL SEGRETO DEL CARISMA" e dei *bestseller* "VENDERE È UNA SCIENZA" e di "CORRI IL RISCHIO DI VIVERE FELICE".

Calendario

1 giornata - **14 Novembre 2024** ore 9.00-18.00

Quota di iscrizione

600 € + iva aziende associate 700 € + iva aziende non associate

Sede

Assoform Romagna (sede di Cesena)

Via Ravennate 959 - 47521 Cesena