



Supervenditore

Le "chiavi" per ottenere un successo straordinario nella vendita Oppure: Come diventare un venditore fantastico

Commerciale e vendite



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

CALENDARIO:
dal: 17/06/2025
al : 19/06/2025

**TERMINE
ISCRIZIONI:**
03/06/2025

**SEDE DI
SVOLGIMENTO:**
MODENA

**REFERENTE DEL
CORSO:**
Michela Fabiano
info.modena@formart.it
059 3369911

**QUOTA DI
PARTECIPAZIONE:**
170.00 € + IVA

Il corso sarà realizzato solo al raggiungimento del numero minimo di iscritti.
Le date potrebbero subire variazioni.



FORMart sede di MODENA, Via Emilia Ovest, 693/B 41100 Modena
T. 059-3369911 - info.modena@formart.it - www.formart.it



Cercaci su



Il corso si terrà il 17 e 19 giugno dalle 14.00 alle 17.00

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 MODENA, Via Emilia Ovest, 693/B 41100 Modena
T. 059-3369911 - info.modena@formart.it - www.formart.it



Cercaci su

