



## Supervenditore

Le "chiavi" per ottenere un successo straordinario nella vendita

Commerciale e vendite



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

**DURATA TOTALE:**  
8 ore

**NUMERO  
PARTECIPANTI:**  
8

**CALENDARIO:**  
dal: 24/09/2025  
al : 02/10/2025

**TERMINE  
ISCRIZIONI:**  
18/09/2025

**MODALITÀ DI  
SVOLGIMENTO:**  
WEBINAR

**REFERENTE DEL  
CORSO:**  
Paola Gnutti  
paola.gnutti@formart.it  
346 1513178

**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 PARMA, Via Paradigna, 63/A 43122 Parma  
T. 0521-777711 - info.parma@formart.it - www.formart.it



Cercaci su



- 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**

24, 25 settembre e 1,2 ottobre dalle 18.15 alle 20.15

### **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.



 Confartigianato

FORMart sede di PARMA, Via Paradigna, 63/A 43122 Parma  
**T. 0521-777711** - [info.parma@formart.it](mailto:info.parma@formart.it) - [www.formart.it](http://www.formart.it)



Cercaci su

