



FORMIDABILI TRUCCHI PER VENDERE

PROGRAMMA

Durata 16 ore

Obiettivi

Il percorso formativo si propone di ripassare le tecniche negoziali classiche e moderne, comprendere e adottare quelle avanzate che derivano dalle ricerche più recenti e addestrare i compratori e i venditori per trattative sempre più difficili.

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.

Argomenti

Basi teoriche

- Negoziazione dal Pleistocene a oggi
- Differenze tra vendere e comprare
- Stili di comunicazione e di vendita
- Stili di contrattazione femminili
- La persuasione secondo Cavazza
- Le strategie di Sandman e Solomon
- Le regole di Cialdini e di Hendon.
- I dieci principi di Winkler
- Le cento idee per vendere di Langdon
- Il Sales Effectiveness di Vergani

Strumenti pratici

- Un metodo razionale in ambiente emotivo
- Economia emotiva e trappole mentali
- Trucchi commerciali di Guéguen
- Parole e numeri magici
- I principali tra i 500 suggerimenti di Booher
- Gestire i conflitti negoziali
- Repliche ragionate alle obiezioni frequenti
- Dieci tipi di buyer difficili
- Vendere ai Senior Manager
- Prevedere le vendite

Destinatari

Commerciali e venditori esperti