



NEURO-SELLING per una trattativa d'impatto

Generare nuovi lead oltre alle attività sui social network

Se potessi scegliere con chi lavorare, a parità di condizioni preferiresti partner simpatici o insopportabili? La bella notizia è che il tuo cliente risponderebbe esattamente come te! Economia comportamentale, psicologia e neuroscienze ci svelano come creare nella mente del tuo ascoltatore un'immagine empatica ma vincente.

Avere successo nella propria attività di vendita significa voler trarre il meglio da ogni singolo sforzo. Saper coinvolgere emotivamente l'interlocutore, utilizzando non solo le parole più adatte ma anche il linguaggio del corpo, imparare a "leggere" chi si ha davanti per gestire al meglio la trattativa, sono obiettivi importanti per qualsiasi esperto di vendita.

Da oltre 15 anni le neuroscienze e le scienze comportamentali hanno evidenziato i meccanismi più rilevanti per aumentare la probabilità che una persona accetti una proposta e come la comunicazione non verbale sia rilevante nei processi di vendita.

Il corso è interattivo, grazie anche a diversi esercizi pratici, e consente di approfondire i meccanismi del cervello durante il processo decisionale, supportando l'implementazione di nuove tecniche di vendita.

Cosa imparerai?

I contenuti che verranno affrontati nel corso sono:

- Come generare nuovi lead puntando sulle leve giuste;
- Come improvvisare una conversazione con uno sconosciuto e ricordarti per sempre del suo nome;
- Come creare una presentazione di te stesso suggestiva e memorabile;
- Come adattare i tuoi stili comunicativi a seconda del risultato che vuoi ottenere.
- Comprendere come accrescere le vendite in modo affidabile
- Gestire la trattativa commerciale dando rilevanza alle emozioni del proprio interlocutore
- Imparare a riconoscere i segnali di desiderio e di rifiuto
- Capire come aumentare il tasso di chiusura della trattativa commerciale
- Accrescere la velocità della vendita

A chi è rivolto?

Titolari o soci che si occupano della parte commerciale, venditori, consulenti o chiunque sia quotidianamente impegnato nella trattativa B2B.

Quando e dove?

Il corso, della durata di **16 ore** si svolgerà presso l'Associazione Artigiani a Trento, in Via Brennero 182, o in sedi limitrofe, nelle seguenti date:

- Mercoledì **05/02/2025** dalle 08.30 alle 12.30 e dalle 13.30 alle 17.30
- Mercoledì **19/02/2025** dalle 08.30 alle 12.30 e dalle 13.30 alle 17.30

Ci si riserva il diritto di comunicare modifiche di data e/o di spostare le lezioni online in base ad eventuali necessità o emergenze.

Docente

Silvia Margoni è fondatrice e titolare di Links4Brain, società di analisi, consulenza e formazione nell'ambito del Marketing strategico e del Neuro-selling, e di Links4Talent, brand dedicato alla Talent Retention e Attraction.

Costo

Il corso è **gratuito** per i dipendenti e i titolari/soci/collaboratori familiari di aziende artigiane associate che aderiscono a Fondartigianato. Per poter usufruire del finanziamento, e quindi godere del corso gratuitamente, è necessario dedicare del tempo alla compilazione dei moduli per la richiesta di contributo. Ogni indicazione è contenuta nei documenti di iscrizione.

Requisiti di accesso

L'azienda deve essere iscritta a Fondartigianato (verifica con il tuo consulente paghe se nel cassetto previdenziale compare la sigla FART!).

... e se non ho i requisiti?

Invia comunque la segnalazione di interesse. Faremo il possibile per accogliere anche la tua richiesta.

Obblighi di frequenza

I partecipanti **devono garantire il 70% di frequenza.**

Ritiro / mancata frequenza

Il mancato raggiungimento delle ore di frequenza o il ritiro di un partecipante una volta firmata la dichiarazione di impegno comportano per EBAT un taglio di budget non recuperabile, che verrà addebitato all'azienda. Effettuate l'iscrizione solo se siete certi di poter garantire la frequenza al corso.

Posti disponibili

Il corso potrà essere confermato al raggiungimento del numero minimo di 8 partecipanti e fino ad un massimo di 14 partecipanti. Le iscrizioni saranno accolte in ordine cronologico.

Iscrizione

Le iscrizioni vanno effettuate entro e non oltre il **13 dicembre 2024!**

Invia la tua segnalazione di interesse per la partecipazione ai corsi [CLICCANDO QUI](#)

Sei interessato a partecipare?

Ne vuoi sapere di più?

Contatta l'Ufficio Formazione di EBAT:

 **0461 420681**

 formazione.gest@ebat.tn.it