PRICING PSICOLOGICO e le domande persuasive per le obiezioni: un approccio pratico ed efficace per supportarti nella chiusura della trattativa

Hai lavorato duramente per questo cliente e finalmente sei alla fase conclusiva della trattativa. Credi di aver dato il meglio, di aver guadagnato credibilità e di aver valorizzato il tuo prodotto, ma arriva la tanto temuta frase “Costa troppo”. Il cliente di oggi è molto più informato sia sui prodotti/servizi che sui prezzi, per questo motivo la trattativa del prezzo rappresenta una fase molto critica nella vendita. Per superare l'obiezione "il prezzo è troppo caro" bisogna essere veramente convincenti, questo è quanto distingue il venditore di successo dagli altri.
Come gestire e, soprattutto, come anticipare queste situazioni? La psicologia diventa una tua potente alleata per influenzare l’inconscio e il tema delle micro-espressioni facciali nella trattativa può essere uno strumento utile per "leggere" il tuo interlocutore e capire su che aspetti fare leva per gestire la trattativa.

COSA IMPARERAI?

In questo corso imparerai:

- L’utilizzo delle domande persuasive per comandare la comunicazione;
- Come concludere la trattativa imparando a gestire efficacemente le obiezioni più comuni;
- Leggere le emozioni primarie attraverso il volto delle persone;
- Come gestire efficacemente le altrui emozioni per influenzare il comportamento dell’interlocutore.

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 **17** ore si svolgerà presso l’Associazione Artigiani a Trento, in Via Brennero 182, o in una sede limitrofa, nelle seguenti date e orari:

- martedì 11/11/2025 dalle 08.30 alle 12.30 (in presenza)
- mercoledì 19/11/2025 dalle 08.30 alle 12.30 e dalle 13.30 alle 17.30 (in presenza)
- lunedì 24/11/2025 dalle 14.30 alle 16.30 (online)
- giovedì 27/11/2025 dalle 14.30 alle 16.30 (online)
- A circa due mesi dalla fine del corso si prevede un’ora di confronto online per verificare l’efficacia dei contenuti applicati nel contesto di lavoro ed eventuali necessità o desideri di approfondimento.

Ci si riserva il diritto di comunicare modifiche di data e/o di spostare le lezioni 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.

Vuoi avere maggiori informazioni? Contatta l’Ufficio Formazione di EBAT:
tel: **0461 420681** - e-mail: **formazione.gest@ebat.tn.it**

REQUISITI DI ACCESSO

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

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 che rende il corso gratuito, è necessario **dedicare del tempo alla compilazione dei moduli** e 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 15 partecipanti. Le iscrizioni saranno accolte in ordine cronologico.

ISCRIZIONE

LE ISCRIZIONI VANNO EFFETTUATE ENTRO IL **30 SETTEMBRE 2025**!
Invia la tua segnalazione di interesse per la partecipazione ai corsi **CLICCANDO QUI**

Vuoi avere maggiori informazioni? Contatta l'Ufficio Formazione di EBAT:
tel: **0461 420681** - e-mail: **formazione.gest@ebat.tn.it**