

OBIEZIONI? Annientale... prima che arrivino!

Ti è mai capitato di uscire da un meeting commerciale e pensare: “cavolo, ho risposto bene... come un* brav*bambin*?” Se aspetti che l’obiezione arrivi, sei già in ritardo.

I top seller non rispondono: anticipano. E guidano l’intera conversazione con domande che spiazzano, ribaltano il focus, fanno emergere riflessioni. La psicologia è dalla tua parte... se sai come usarla.

COSA IMPARERAI?

In questa Masterclass imparerai:

- Come utilizzare le domande persuasive per guidare la trattativa (senza sembrare un robot);
- A distinguere tra un’obiezione e un pretesto;
- Come prevenire le obiezioni più comuni prima che emergano strutturando gli incontri in modo strategico;
- A rispondere in modo elegante ma deciso quando la resistenza si fa sentire;
- Le 2 tecniche jolly per rispondere al 99% delle obiezioni, anche le più assurde.

ATTENZIONE! Masterclass INTERATTIVA: simulazioni, role play e allenamento vero.

Le obiezioni? Non ti colgono di sorpresa. Le aspetti al varco.

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 - Via Brennero 182, o in una sede limitrofa, nelle seguenti date e orari:

- ❖ mercoledì **10/06/2026** dalle **08:30** alle **13:30**
- ❖ martedì **16/06/2026** dalle **08:30** alle **13:30**
- ❖ giovedì **18/06/2026** dalle **09:00** alle **13:00**
- ❖ 2 ore di follow-up online da definirsi in accordo tra docente e partecipanti

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

DOCENTI

SILVIA MARGONI – 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.

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.

COSTO

I corsi sono **gratuiti** per i dipendenti e i titolari/soci/collaboratori familiari di aziende artigiane che aderiscono a Fondartigianato, e che sono assicurati su posizione INAIL aziendale.

Ci occuperemo noi della predisposizione della modulistica, sarà necessario da parte vostra **solamente la sottoscrizione dei moduli** e il **raggiungimento del 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 E NON OLTRE IL 24 APRILE 2026!

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 1830344 - e-mail: formazione.gest@ebat.tn.it