

NEURO-SELLING: psicologia, neuroscienze ed economia comportamentale per scolpirti nella mente del cliente

A parità di offerta, sceglieresti un partner brillante o uno che ti fa venire l'orticaria?

Buone notizie: il tuo cliente pensa esattamente come te. Solo che non te lo dice.

Psicologia, neuroscienze ed economia comportamentale ti svelano come scolpirti nella mente del cliente: un'immagine empatic*, efficace e credibile.

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.

COSA IMPARERAI?

In questa Masterclass imparerai:

- Come improvvisare una conversazione con uno sconosciuto e ricordarti per sempre del suo nome;
- Come creare una presentazione di te stess* suggestiva e memorabile;
- Strategie per la creazione di nuovi contatti;
- Tecniche di vendita per potenziare i risultati;
- Come adattare i tuoi stili comunicativi a seconda del risultato che vuoi ottenere.

ATTENZIONE! Masterclass INTERATTIVA: giochi, role play e zero sbadigli. Si prova sul campo, non sulla sedia.

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 **16/09/2026** dalle **09:00** alle **12:00** e dalle **13:00** alle **16:00**
- ❖ giovedì **24/09/2026** dalle **09:00** alle **12:00** e dalle **13:00** alle **16:00**
- ❖ follow-up online giovedì **01/10/2026** dalle **14:30** alle **16:30**
- ❖ follow-up online giovedì **08/10/2026** dalle **14:30** alle **16:30**

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 LUGLIO 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