

Corso - Kurs

4/1693 - Le neuroscienza a supporto delle vendite

Ente organizzatore - Organisator

CTM – Centro di Tecnologia e Management Srl, Via Macello 57, 39100 Bolzano
Riservato alle aziende associate ad Assoimprenditori Alto Adige

Referente corso: Elisabetta Bartocci (e.bartocci@assoimprenditori.bz.it)

Destinatari - Zielgruppe

Il corso è rivolto a responsabili commerciali e venditori

ATTENZIONE! Il numero di posti è limitato.

Prerequisiti - Voraussetzungen

Possono partecipare i dipendenti di aziende con sede legale e/o operativa in Provincia di Bolzano. Sono esclusi i dipendenti con un contratto di somministrazione, di lavoro intermittente, di apprendistato o di tirocinio, nonché gli agenti di commercio plurimandatari che lavorano a provvigione.

Conformità alle disposizioni vigenti in materia di pandemia!

Obiettivi - Ziele

La vendita è un processo e, in ciascuna fase, tutti gli attori vivono pensieri ed emozioni, che talvolta possono ostacolare il processo di negoziazione. Imparare a riconoscere e gestire i fattori di disturbo nelle diverse situazioni aumenta le probabilità di successo.

Il corso, partendo dalle più recenti scoperte neuroscientifiche applicate alla vendita, intende fornire ai partecipanti conoscenze ed abilità per condurre trattative di vendita di successo.

Contenuti - Inhalte

- Riconoscere la dinamica amico/nemico nei primi contatti
- Qual è il tuo why nella vendita? E quello del tuo cliente?
- Perché le domande sono importanti? Le risposte delle neuroscienze
- Attivare la curiosità per fare domande che portano a successo
- Gestire i silenzi e l'ansia che ne deriva
- Assumere la prospettiva del cliente per co costruire una visione comune
- Aiutare il cliente ad anticipare il futuro
- Gestire le distrazioni, interne ed esterne, per mantenere il focus sui temi chiave
- Sviluppare la consapevolezza per riconoscere comportamenti, pensieri, emozioni, nostri e del cliente,
- che possono impattare su una negoziazione efficace

- **Cambiare la propria prospettiva, per accogliere quella del cliente e trovare un allineamento alla sua cultura organizzativa, al suo ruolo e al suo mindset**

Docente - Kursleiter

Federica Filippino - si occupa di sviluppo manageriale a supporto del business come consulente e coach (PCC ICF). Ha iniziato con una lunga esperienza in azienda presso multinazionali. Nel 2015 ha conosciuto le Neuroscienze e nel 2019 ha conseguito l'Advanced Diploma in Neuroscience of Leadership in Australia.

Susanna Alpino - si occupa di sviluppo delle organizzazioni attraverso la leadership. Dopo una lunga esperienza HR in azienda, ha continuato ad accompagnare persone e organizzazioni nello sviluppo di nuovi mindset, come consulente e come coach (PCC ICF). Nel 2019 ha conseguito l'Advanced Diploma of Neuroscience of Leadership in Australia.

Lingua di insegnamento - Unterrichtssprache

Italiano

Durata/calendario/orario - Dauer/Kalender/Stundenplan

4 giornate (32 ore)

8 e 9 giugno, 13 e 14 luglio 2023

dalle ore 8.30 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 17.30

Luogo di svolgimento - Abhaltungsort

Assoimprenditori Alto Adige, Via Macello 57, 39100 Bolzano

[Mappa](#)

Termine di iscrizione - Anmeldeschluss

22 maggio 2023

Quota di partecipazione - Teilnahmegebühr

Il corso viene finanziato al 100% dal FSE

La quota di partecipazione del partecipante sarà finanziata dal FSE, solo a condizione che frequenti almeno il 75% delle ore del corso. I partecipanti che non raggiungono questa percentuale minima di presenza non saranno riconosciuti validi e si ripercuoterà sul finanziamento complessivo a CTM. In tal caso verrà fatturato all'azienda il costo reale del corso, pari a €965,60 + IVA.

Attestato di frequenza - Teilnahmebestätigung

Al termine dell'attività formativa ogni partecipante che ha frequentato almeno il 75% delle ore totali, riceve un attestato di frequenza.