

## **“LEVE PSICOLOGICHE ALLA VENDITA”**

***Dal 14/10/2024 dalle ore 14:00 alle ore 18:00***

### ***Obiettivi:***

La mente umana risente di numerosi fattori di natura emotiva che, durante la vendita giocano un ruolo determinante.

Per quanto possa sembrare razionale una contrattazione, la maggior parte delle scelte vengono prese su base emozionale, in particolare per evitare ciò che è spiacevole e per orientarsi verso ciò che percepiamo come positivo.

A ciò si aggiungono numerosi automatismi mentali, generalizzazioni, scorciatoie di pensiero che, in alcune situazioni, si attivano in modo involontario e orientano l'esito di una vendita.

Conoscerle ed utilizzarle diventa quindi essenziale.

La finalità dell'azione formativa in questione è di presentare una rassegna di tutte le leve psicologiche che contribuiscono a favorire o ad ostacolare una vendita. Il percorso si porrà di:

- fornire ai partecipanti una conoscenza dei fattori che contribuiscono a creare una buona impressione nell'acquirente
- presentare gli stereotipi e i meccanismi involontari che influenzano la percezione dell'acquirente (effetto alone, aspettative, ecc...)
- insegnare le leve persuasive di Cialdini
- minimizzare gli effetti negativi dei pregiudizi e degli automatismi mentali sfavorevoli
- individuare la tipologia di cliente
- individuare le aree emozionali del cliente e gestirle per creare sintonizzazione
- interpretare i principali segnali di comunicazione non verbale
- canalizzare positivamente la critica del cliente
- sviluppare la modalità comunicativa ottimale per affrontare il cliente
- conoscere gli elementi di comunicazione non verbali e para verbali e utilizzarli nella relazione con il cliente.

### ***Destinatari:***

Personale delle aziende interessato ad approfondire le leve psicologiche alla base della vendita.

### ***Contenuti:***

- I principi psicologici che influenzano la vendita
- Le tipologie di clienti e le resistenze specifiche
- Le leve motivazionali alla vendita
- Pregiudizio, stereotipi, automatismi ed errori di valutazione che ostacolano o facilitano la vendita

### ***Docente:***

Dott. Sabatti Efrem

### ***Calendario:***

14 Ottobre dalle 14.00 alle 18.00

21 Ottobre dalle 14.00 alle 18.00

28 Ottobre dalle 14.00 alle 18.00

Il corso verrà svolto presso Confapi Brescia, Via F.Lippi, 30 – 25134 Brescia

**Certificato di frequenza:**

Al termine del percorso formativo verrà rilasciato un attestato di partecipazione.

**Tariffe:**

Azienda associata Confapi Brescia

240,00€ +IVA

Azienda non associata Confapi Brescia

270,00€ + IVA

*Corso valido anche ai fini dell'assolvimento dell'obbligo formativo delle 24 ore previsto da CCNL  
METALMECCANICI*

*Per ricevere la modulistica necessaria a completare la procedura d'iscrizione compilare e inviare la  
"SCHEDA DI MANIFESTAZIONE DI INTERESSE" entro il 09/10 p.v.*

**SCHEDA DI MANIFESTAZIONE DI INTERESSE**

*da compilare e inviare via email a [formazione@confapibrescia.it](mailto:formazione@confapibrescia.it)*

**AZIENDA** \_\_\_\_\_

**NOME E COGNOME** \_\_\_\_\_

**Tel.** \_\_\_\_\_

**Email** \_\_\_\_\_