

EDIZIONE 2021



maggiolo pedini  
associati



# Vendita emozionale

**Non vendere ma farsi comperare**

“ Il corso **VENDITA EMOZIONALE: NON VENDERE MA FARSI COMPERARE** è centrato su di un principio strutturale della azione di vendita: costruire un rapporto uomo-cliente/uomo-venditore, che permetta a quest'ultimo di farsi accettare come persona (rapporto fiduciario), come professionista (capire il problema e proporre la soluzione) e alla fine come venditore (concludere positivamente la trattativa).

**OBIETTIVI**





# I moduli formativi

## STILI COMPORTAMENTALI DEI CLIENTI: riconoscerli per gestirli

**Ogni cliente appartiene ad una certa tipologia psicologica: quando riusciamo ad individuarla diventa più facile motivarlo: dicendo, facendo e sottolineando le cose giuste e usare le giuste leve per una vendita efficace e di successo.**

### CONTENUTI DEL MODULO

- **come riconoscere e affrontare i 12 caratteri fondamentali dei clienti (indeciso, impacciato, distratto, chiacchierone, silenzioso, riflessivo, insofferente, autoritario, antipatico, affabile, affarista, presuntuoso)**

# I moduli formativi

## TECNICHE DI COMUNICAZIONE

**Prepararsi per creare le condizioni che portino ad una chiusura positiva della vendita in una logica WIN-WIN: Vinco - Vinci. Imparare ad argomentare per fare in modo che sia il cliente a volere comperare da voi.**

### CONTENUTI DEL MODULO

- **l'ascolto attivo - verificare la comprensione e gestire i malintesi - riepilogare e condividere - gestire al meglio il proprio linguaggio corporeo**
- **definire gli obiettivi: minimo e massimo ottenibile e concedibile**
- **differenti modalità per differenti personalità: tempi, parole, comportamenti**

# I moduli formativi

## TECNICHE DELLA VENDITA EMOZIONALE

**Applicare, in chiave moderna, i principi di Sun Tzu (L'arte della Guerra), per conquistare più clienti, mantenere quelli in portafoglio e recuperare quelli persi.**

### CONTENUTI DEL MODULO

- **i fondamentali della vendita**
- **i quaderni delle Obiezioni e delle Caratteristiche Vantaggi Benefici**
- **indagine sui bisogni del cliente**
- **individuazione delle motivazioni d'acquisto**
- **presentazione della proposta**
- **accettazione delle obiezioni**
- **analisi delle obiezioni**
- **superamento delle obiezioni**
- **analisi dei segnali di disponibilità all'acquisto**

# I moduli formativi

## CONCLUDERE POSITIVAMENTE UNA VENDITA IN MODO WIN-WIN

**Prepararsi per creare le condizioni che portino ad una chiusura positiva della vendita in una logica WIN-WIN: Vinco - Vinci. Imparare ad argomentare per fare in modo che sia il cliente a volere comperare da voi.**

### CONTENUTI DEL MODULO

- **l'ascolto attivo - verificare la comprensione e gestire i malintesi - riepilogare e condividere - gestire al meglio il proprio linguaggio corporeo**
- **definire gli obiettivi: minimo e massimo ottenibile e concedibile**
- **differenti modalità per differenti personalità: tempi, parole, comportamenti**

# Corsi realizzati “su misura”

Tutti i nostri corsi sono predisposti per essere **personalizzati** e adattati alla realtà aziendale e alla tipologia di business del committente e si prestano ad essere **integrati tra loro** per costruire **percorsi formativi strutturati e multidisciplinari esclusivi**; ogni progetto di personalizzazione, prevede una **preliminare analisi** dei bisogni, colloqui di approfondimento sulle esigenze formative percepite, **adattamento dei contenuti**, dei roleplay, degli esempi e dei test sul business aziendale.

I corsi vengono erogati esclusivamente nella modalità **corporate**, organizzati ed **adattati alle specifiche di servizio o prodotto aziendali** per aumentarne il livello di efficacia didattica, possono essere organizzati anche nella formulazione **“one-to-one”**, e adattati alle specifiche esigenze anche di un singolo partecipante, concordando un **calendario flessibile di giorni ed orari**.



## Dal 1985 al servizio delle imprese

**Lo studio viene costituito nel 1985 con l'obiettivo di prestare servizi di consulenza nelle aree dell'organizzazione aziendale e commerciale e del marketing strategico ed operativo ed erogazione di corsi di formazione, basati sulle specifiche esigenze e realtà aziendali del committente e somministrati presso l'azienda committente.**

**Tale obiettivo viene concretizzato attraverso un "sistema di intervento sinergico" che integri i valori e le competenze delle altre funzioni aziendali.**



**Daniele Maggiolo**  
founding partner  
Senior Management Consultant





---

maggiolo pedini  
associati

---

**STUDIO MAGGIOLO PEDINI ASSOCIATI**

Via Mons. Daniele Comboni, 3 | Padova 35136

T (direzione) 328.6241003 | T (amministrazione) 331.1880491

p. iva 03610290284 | SDI - KRRH6B9 | [amministrazione@pec.studiomaggiolo.it](mailto:amministrazione@pec.studiomaggiolo.it)

[info@studiomaggiolo.it](mailto:info@studiomaggiolo.it) | [www.studiomaggiolo.it](http://www.studiomaggiolo.it)