

---

**28 Novembre 2018**

ore 9-18 nella sala di viale Trieste 91/e a Viterbo  
è programmato il corso d'alta formazione di Marco Galleri

## **FORMIDABILI TRUCCHI PER VENDERE dalle ultime ricerche neuro scientifiche**



**IN BREVE.** Molte sono le tecniche negoziali classiche e moderne sempre attuali, ma il prorompente sviluppo delle scienze psico-cognitive ne rivela di nuove, molto efficaci da entrambe le parti del tavolo della trattativa. Chi le conosce ne è certamente avvantaggiato, può difendersene o usarle.

### **PROGRAMMA**

- ✓ Negoziazione dal Pleistocene alla Grecia antica. Lezioni dal Medioevo. Il duello Schopenhaueriano. I progressi del Novecento. Differenze tra vendere e comprare.
- ✓ Stili di comunicazione e di vendita. Stili di contrattazione femminili. Test di autovalutazione dello stile. Gioco negoziale dell'equità. Conflitti negoziali. La persuasione secondo Cavazza. Cenni alle strategie manipolative di Sandman e Solomon.
- ✓ Simulazione trattativa. Un metodo razionale in ambiente emotivo. Economia emotiva e trappole cognitive. Test di autovalutazione della personalità. Locus of control. Parole magiche. Le sei regole di Cialdini. Le regole di Hendon. I dieci principi di Winkler. Le migliori tra le cento idee per vendere di Langdon. I modelli di Aaron. Gioco dell'euro.
- ✓ I principali tra i 500 suggerimenti di Booher. Cenni al Process communication di Kahler e al Sales Effectiveness di Vergani. Dieci tipi di buyer difficili. Test sull'ideologia negoziale. Vendere ai Senior Manager.

✓ Repliche ragionate alle obiezioni frequenti. Simulazioni. Trappole commerciali efficacissime di Guéguen. Numeri magici per vendere. Simulazioni. Prevedere le vendite. Test di autovalutazione dell'apprendimento. Riepilogo.

**DESTINATARI:** Imprenditori, dirigenti e operatori commerciali esperti.

**FINALITA':** Ripassare le tecniche negoziali classiche e moderne, comprendere e adottare quelle avanzate. Addestrare i compratori e i venditori per trattative sempre più difficili. Sono previsti quattro test di autovalutazione, tre simulazioni e due giochi di gruppo.

**DOCENTE:** MARCO GALLERI. Formato nelle multinazionali Eaton (USA), Basf (D) e Brent (UK); dal 1986 al 1999 ha ricoperto incarichi di direttore commerciale e amministratore delegato. Dal 2000 ha svolto una ventina d'incarichi di consulenza commerciale, ideato o migliorato quaranta modelli gestionali, tenuto 180 corsi di alta formazione, pubblicato sei libri sul management; il penultimo è stato tradotto in inglese. Nel 2016 è uscito *Prevedere per Decidere*. Maggiori informazioni sul sito [www.marcogalleri.it](http://www.marcogalleri.it).

**DOCUMENTAZIONE:** Ai partecipanti è consegnata una chiave HD con tutte le diapositive proiettate e molti materiali d'approfondimento. Agli interessati sono inviati aggiornamenti periodici.

**PREZZO:** Euro 350.00 + Iva.

Dalle ore 13.00 alle ore 14.00 è prevista la pausa pranzo.

Nel prezzo del corso è compreso un piccolo "buffet" messo a disposizione dalla Cooperativa Essemme.

**SEDE:** sala Essemme in Viale Trieste, 91/e a Viterbo.

Le iscrizioni si chiuderanno il **21 Novembre 2018**.

**In allegato la scheda di adesione da compilare ed inviare a:  
[angelucci@essemme.vt.it](mailto:angelucci@essemme.vt.it)**

**Per maggiori informazioni** prendere contatto con l'area formazione 0761.304912 o inviare una mail a [angelucci@essemme.vt.it](mailto:angelucci@essemme.vt.it)



## Corso: Formidabili Trucchi per Vendere

COGNOME \_\_\_\_\_

NOME \_\_\_\_\_ VIA \_\_\_\_\_

CITTÀ \_\_\_\_\_ CAP \_\_\_\_\_ PROV \_\_\_\_\_ TEL \_\_\_\_\_

CELL \_\_\_\_\_ EMAIL \_\_\_\_\_

AZIENDA (se presente) \_\_\_\_\_



### INFORMAZIONI

#### MODALITÀ DI PAGAMENTO:

Versamento su c/c intestato a Essemme Soc.

#### QUOTA:

€350,00+IVA

**Coop. presso Credito Valtellinese FILIALE: VITERBO**

**IBAN: IT34 P052 1614 5010 0000 0002 920**

- L'avvenuto pagamento (ricevuta bonifico) deve essere trasmesso almeno 3 giorni prima dell'inizio del corso, via mail. I  **riferimenti (telefono e email) sono riportati a pagina 2, nella sezione INFORMAZIONI.**
- In caso di rinunce verrà rimborsata la quota di iscrizione PREVIA comunicazione per iscritto almeno sette giorni prima dell'inizio del corso. In caso di rinuncia alla partecipazione comunicata lo stesso giorno di inizio del corso o in data successiva, la quota di iscrizione non sarà restituita ed il partecipante avrà diritto di frequentare la successiva edizione del corso.
- **In caso di insufficiente numero di iscritti il corso potrà essere annullato e sarà restituita la quota versata.**

# SCHEDA DI ISCRIZIONE

## **RICHIESTA DATI COMPLETI PER LA FATTURAZIONE**

Nome e Cognome o Ragione Sociale \_\_\_\_\_

Indirizzo (sede legale/ residenza) \_\_\_\_\_ CAP \_\_\_\_\_ Città \_\_\_\_\_

Partita Iva \_\_\_\_\_

Codice Fiscale \_\_\_\_\_

E-mail (pref. PEC) per invio fattura \_\_\_\_\_

## **BANCA D'APPOGGIO PER RICEVUTA BANCARIA (se richiesta)**

Istituto bancario \_\_\_\_\_

Codice ABI \_\_\_\_\_

Codice CAB \_\_\_\_\_

Nome, Cognome e indirizzo email (referente aziendale)  
\_\_\_\_\_

## **AUTORIZZAZIONE AL TRATTAMENTO DEI DATI PERSONALI E DELL'ORGANIZZAZIONE**

Ai sensi degli articoli 7 e 13 del Regolamento 2016/679, autorizzo Essemme Soc. Coop. al trattamento dei miei dati personali per le seguenti finalità:

- archiviazione e trattamento ai fini dell'invio di comunicazioni inerenti i servizi a me forniti.
- Adempimenti connessi all'attività economica di Essemme Soc. Coop.
- Comunicazione e/o diffusione, se necessario, nei casi previsti dalla legge, a soggetti esterni che svolgono specifici incarichi per conto di Essemme Soc. Coop. e istituti bancari

I dati saranno registrati in archivi informatici e/o cartacei e in modo da garantire la massima riservatezza e sicurezza.

In qualsiasi momento potrà contattare il titolare del trattamento (Essemme Soc. Coop. Viale Trieste, 91/e – 01100 Viterbo – Dott. Leonardo Malagigi) consultare e/o modificare o cancellare i miei dati oltre a far valere i miei diritti secondo quanto previsto dagli artt. 15 ÷ 21 del Regolamento 2016/679.

Luogo e Data  
\_\_\_\_\_

Timbro e Firma  
\_\_\_\_\_