



18 e 19 maggio 2022

MARKETING & SALES

Corso in presenza



**Luiss
Business
School**

DESTINARI E OBIETTIVI

Rivolto a Imprenditori, Giovani Industriali, Dirigenti, Quadri, Responsabili ed addetti a Marketing e Vendite ed a tutti coloro che intendono approfondire le tematiche legate ad una gestione moderna delle attività di Marketing, Vendita e Comunicazione.

Il Corso con la docenza del Prof. Gabriele Micozzi della LUISS Business School fornisce, anche attraverso l'approfondimento delle moderne tecniche di neuroComunicazione, le nozioni necessarie per definire ed implementare un modello avanzato del piano vendite, marketing e comunicazione.



GIORNO I

Vendita personale e tecniche di negoziazione

OBIETTIVI

- Acquisire in brevissimo tempo le tecniche di persuasione, coinvolgimento e vendita personale da noi sviluppate negli ultimi 25 anni ed insegnate a molte migliaia di allievi.
- Acquisire in brevissimo tempo le tecniche di allineamento ed adattamento al cliente
- Comprendere le tecniche delle fasi del processo negoziale e del processo di superamento delle obiezioni
- Comprendere gli strumenti e le tecniche di psicologia della persuasione e dell'intelligenza relazionale
- Diffondere un approccio orientato al cliente, favorendo il passaggio da una logica pull di attesa del cliente ad una logica push di ricerca del cliente
- Trasferire tecniche per l'ascolto e l'individuazione e comprensione dei bisogni del cliente

CONTENUTI

- Tecniche di psico fonetica e psico-linguistica : come usare al meglio la voce per persuadere ed essere ascoltati, apprezzati e memorizzati:
 - ✓ La vendita coinvolgente: la tecnica del falco, la tecnica della dissonanza, la tecnica dell'attesa, la tecnica del punto rosso, la tecnica delle metafore, la tecnica della visualizzazione
 - ✓ Il potenziamento dei toni persuasivi di: attenzione, azione, empatia, intimità
- Carisma power e personal selling:
 - ✓ Cinesica
 - ✓ I gesti di dissenso
 - ✓ I gesti e le espressioni di consenso ed allineamento emotivo
 - ✓ I gesti e le espressioni di dubbio
 - ✓ Psicomorfologia di Louis Corman e basi di Mian Xiang
 - ✓ Power pose di Amy Cuddy
- Neuromarketing, percezione e persuasione.
- Empathy Map: come migliorare la customer experience del cliente
- Enneagramma e tipologie di venditori. Analisi transazionale e modelli comportamentali
- Negoziazione, tecniche di comunicazione persuasiva e gestione delle obiezioni
- Modello dell'anamnesi, diagnosi e cura. Le tecniche negoziali e le tecniche di gestione delle obiezioni

GIORNO II

Strategia ed azioni di vendita: dal piano commerciale alle azioni operative

OBIETTIVI

- Comprendere ed acquisire un modello avanzato di implementazione del piano vendite, marketing e comunicazione. (presenteremo una soluzione operativa da noi sviluppata in excel)
- Acquisire le oltre 88 tecniche di vendita da noi sviluppate e applicate a centinaia di piccole, medie e grandissime aziende.
- Sviluppare nei partecipanti competenze necessarie per il personal selling e l'efficacia relazionale
- La gestione delle dinamiche relazionali interne: il network dinamico a supporto dei processi di vendita
- Trasferire strumenti avanzati di gestione della relazione con i clienti e di Go to Market Strategy

CONTENUTI

- Il piano strategico di vendita secondo il modello delle 6 fasi
- Le fasi operative del piano di vendita integrato con il piano marketing, comunicazione, sviluppo prodotti
- Dalla definizione degli obiettivi alla misurazione delle performance di vendita
- La Balance Scorecard e KPI applicati alla vendite, la ridefinizione del sistema di monitoraggio ▪ Processi di vendita : il blueprint
- Valore percepito nella vendita : il servqual Valore lungo la catena del Valore: l'indice di Fishbein applicato alle vendite (Esercitazione)
- Recruiting, selezione e valutazione della forza vendita
- La gestione del network interno ed esterno: un modello operativo di analisi geometrica per potenziare la velocità di reazione, la capacità di cogliere opportunità e la capacità di essere proattivi
- 88 Azioni di vendita, marketing e promozione che ho sviluppato
- Emozioni, comportamenti, risultati
- Il mio piano di azione e di miglioramento personale: come mi vedo io, come mi vedono gli altri



DOCENTE

Gabriele Micozzi

Docente di Marketing presso LUISS Guido Carli. Docente di Marketing & Sales presso LUISS Business School. Docente di Strategie per i mercati Internazionali presso l'Università Politecnica delle Marche. Specializzato in Marketing dei servizi e Sales Management. Ha svolto progetti di Marketing, Organizzazione e Comunicazione per molte territoriali e categorie del Sistema Confindustria e ha dato vita al percorso formativo di sistema Form Up. Ha ideato 88 azioni di vendita e le tecniche di vendita personale basate sulla psico fonetica, psico linguistica e cinesica.

Sede Dei Corsi / Modalità di Erogazione

Auditorium Unione Industriale Pisana, via Volturmo 41-43 - Pisa

Durata corso

14 ore

Date e Orario

18 maggio 2022 con orario 11:00-13:00 / 14:00-18:00

19 maggio 2022 con orario 9:00-13:00 / 14:00-18:00

Costo Associati UIP

€ 480,00* + Iva

Costo Non Associati UIP

€ 1.200,00 + Iva



** Prezzo definito grazie al contributo straordinario dell'Unione Industriale Pisana destinato alle Aziende Associate, con riduzione del prezzo di listino di € 320,00 (480,00 anziché € 800,00)*

Scheda di Iscrizione

Da inviare compilata tramite e-mail ad uno dei seguenti indirizzi p.buzzi@isinformazione.it / a.bellomini@ui.pisa.it

Azienda _____ P.IVA _____ C.F. _____

Indirizzo _____ Città _____

Tel. _____ email _____

Nome e Cognome del Partecipante	Indirizzo email del Partecipante	Ruolo ricoperto in Azienda	Prezzo Aziende Associate	Prezzo Aziende NON Associate

Inoltre dichiara di:

- Essere Un'Azienda Associata
- Non essere un'Azienda Associata

Timbro e Firma

Per Informazioni

PAOLO BUZZI

Industria Servizi Formazione S.r.l.

050 913539 - 335 6520199

p.buzzi@ui.pisa.it

Luiss
Business
School