



Marco GALLERI
consulente di direzione

CORSO D'ALTA FORMAZIONE

Dalle ultime ricerche neuro scientifiche
TRUCCHI FORMIDABILI PER VENDERE



edizione 2015

IN SINTESI. 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.

DESTINATARI. Imprenditori, dirigenti e operatori commerciali di qualunque livello.

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, altrettante esercitazioni pratiche, tre simulazioni e due efficaci giochi di gruppo.

PROGRAMMA

PRIMA GIORNATA

08.30-10.30 Negoziazione dal Pleistocene alla Grecia antica. Lezioni dal Medioevo. **Il duello Schopenhaueriano.** I progressi del Novecento. **Differenze tra vendere e comprare.**

11.00-12.45. Stili di comunicazione e di vendita. Stili di contrattazione femminili. **Test di autovalutazione dello stile.**

14.00-15.45. Gioco negoziale dell'equità. **Conflitti negoziali.** La persuasione secondo Cavazza. **Cenni alle strategie manipolative di Sandman e Solomon.**

16.00-18.00. Simulazione trattativa. Un metodo razionale in ambiente emotivo. **Economia emotiva e trappole cognitive.** Test di autovalutazione della personalità. **Locus of control.** L'arte di vendere se stessi. **Parole magiche.**

SECONDA GIORNATA

08.30-10.30. *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.

11.00-12.45. *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.*

14.00-15.45. Repliche ragionate alle obiezioni frequenti. *Simulazioni. Trappole commerciali efficacissime di Guéguen.* Dibattito.

16.00-18.00. *Simulazioni.* Prevedere le vendite con i metodi Langdon, Hiam e MMM. *Tre esercitazioni relative.* Test di autovalutazione dell'apprendimento. *Riepilogo.*

Le fonti bibliografiche da cui traggio gli stratagemmi sono molto qualificate; oltre ai classici, tra le più recenti: *100 idee per vendere alla grande* di K. Langdon (Sperling & Kupfer, 2006); *Vendere con successo* di D. Booher (Etas, 2006); *Economia emotiva* (Rizzoli, 2006) e *Trappole mentali* (Rizzoli, 2008) di M. Motterlini (con cui tengo delle conferenze); *La negoziazione* di M.C. Aaron (Sperling & Kupfer, 2008); *Il metodo anti-terrore* J.T. Hallinan (Newton Compton, 2009); *La neuroeconomia, come il cervello fa i nostri interessi* di S. Gironde (Il Mulino, 2010); *Psicologia del consumatore* di N. Guéguen (Il Mulino, 2010); *Saper aspettare* di F. Paglieri (Il Mulino, 2014); *La nostra mente inconscia* di J. A. Bargh (Le Scienze, 2014). **Gli aggiornamenti da riviste specializzate sono mensili.**



MARCO GALLERI. Mi sono formato nelle multinazionali Eaton (USA), Basf (D) e Brent (UK); dal 1986 al 1999 ho ricoperto incarichi di direttore commerciale, direttore generale e poi amministratore delegato per conto di tre PMI italiane. Dal 2000 ho svolto una dozzina d'incarichi di consulenza, tenuto 150 corsi di alta formazione, ideato o migliorato trenta modelli gestionali, pubblicato cinque libri sugli strumenti decisionali; l'ultimo è stato ristampato in italiano ed edito in inglese.