



**Marco GALLERI**  
consulente di direzione

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



**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 commerciali e venditori esperti.

**FINALITA'.** Ripassare le tecniche negoziali classiche e moderne, comprendere e adottare quelle avanzate che derivano dalle ricerche più recenti. Addestrare i compratori e i venditori per trattative sempre più difficili.

**METODOLOGIE.** Il percorso formativo prevede un questionario informativo preliminare, uno valutativo al termine di ogni incontro, quattro test e due simulazioni. La documentazione di approfondimento è resa disponibile su un sito web che contiene il pdf del volume *Usare al meglio il potere*, tutte le diapositive proiettate e altre integrative. Agli interessati è inviato un aggiornamento mensile.

### Prima giornata: BASI TEORICHE

- Negoziazione dal Pleistocene a oggi
- Differenze tra vendere e comprare
- Stili di comunicazione e di vendita
- Stili di contrattazione femminili
- La persuasione secondo Cavazza
- Le strategie di Sandman e Solomon
- Le regole di Cialdini e di Hendon.
- I dieci principi di Winkler
- Le cento idee per vendere di Langdon
- Il *Sales Effectiveness* di Vergani

### Seconda giornata: STRUMENTI PRATICI

- Un metodo razionale in ambiente emotivo
- Economia emotiva e trappole mentali
- Trucchi commerciali di Guéguen
- Parole e numeri magici
- I principali tra i 500 suggerimenti di Boher
- Gestire i conflitti negoziali
- Repliche ragionate alle obiezioni frequenti
- Dieci tipi di buyer difficili
- Vendere ai Senior Manager
- Prevedere le vendite

**MARCO GALLERI.** Formato nelle multinazionali Eaton (USA), Basf (D) e Brent (UK); dal 1986 al 1999 ha ricoperto due incarichi di dirigente industriale e poi d'amministratore delegato. Dal 2000 ha svolto una ventina d'incarichi di consulenza strategica, ideato o migliorato quaranta modelli gestionali, tenuto duecento corsi di alta formazione, pubblicato sette libri sul management. *Tutto sul potere* (1100 pp.) è stato edito nell'aprile 2021. Maggiori informazioni su [www.marcogalleri.it](http://www.marcogalleri.it).