

# LE TECNICHE DI PERSUASIONE APPLICATE ALLA VENDITA

**Martedì 25 giugno ore 09.00**

La grande arma a disposizione di tutti gli operatori commerciali è la loro abilità comunicativa: capacità di accoglienza ed ascolto, gestione delle complessità, determinazione e negoziazione. Far capire bene al cliente i vantaggi che avrà ad utilizzare il vostro prodotto, è un "dovere professionale" di ogni venditore.



**MARTEDÌ 25 GIUGNO**  
09.00 - 18.00



PALAZZO ALPI  
VIA ILARIA ALPI, 4  
MANTOVA



RELATORE

**Eros Tugnoli** 

Formatore e consulente in materia di comunicazione e vendite.  
Autore del blog [www.marketingevendite.it](http://www.marketingevendite.it)

## Per iscriverti

Puoi [cliccare qui](#)  
compilare il **Coupon** sottostante  
ed inviarlo via Mail a [formazione@api.mn.it](mailto:formazione@api.mn.it)

## COSTO per partecipante

€ 180 + iva (Azienda associata)  
€ 240 + iva (Azienda non associata)

## PROGRAMMA

- Perché diciamo "SI" quando vorremmo dire "NO"
- Arte della **persuasione**
- La comunicazione persuasiva e le tecniche di **influenzamento**
- Meccanismi di **condizionamento**
- Difendersi dalle "**manipolazioni**" esterne
- **Sedurre ed affascinare l'interlocutore**
- Alcune utili tecniche dalle principali scuole
- L'uso di **esempi, metafore, proverbi e citazioni**
- **Valenza "ipnotica" della parola** e utilizzo di terminologie appropriate e influenzanti
- Le **bugie** ed i "**bluff**" di clienti e fornitori: come individuarli, come gestirli

## COUPON DI ISCRIZIONE

AZIENDA ..... REFERENTE .....

ATTIVITÀ .....

TEL ..... FAX ..... EMAIL .....

ISCRIVE N° ..... PARTECIPANTE/I al Corso "**TECNICHE DI PERSUASIONE APPLICATE ALLA VENDITA**"

NOME E COGNOME PARTECIPANTE .....

La realizzazione del seminario è subordinata al raggiungimento di un numero minimo di iscritti. Con la compilazione del coupon autorizzo l'utilizzo dei dati indicati in base al Regolamento (UE) 679/2016 ai fini dell'attività associativa di Apindustria.