

NEGOZIARE E VENDERE **NELL'ERA DELL'INCERTEZZA**

**IL “CLOSING” CHE
GENERA DECISIONI**

ottobre - dicembre 2026

Obiettivi

Il cammino di trasformazione degli obiettivi in risultati può essere influenzato da ostacoli e risorse esogeni ed endogeni, generati ad esempio dalla relazione con le persone oppure da atteggiamenti personali. Sviluppare consapevolezza, automotivazione, positività e fiducia in se stessi, come gioia e coraggio, eliminando timori e pregiudizi, può essere il primo passo per raggiungere con maggior facilità i traguardi prefissati.

“.....Avere un obiettivo per ogni azione e un’azione per ogni obiettivo.....”, sono condizioni alla base di ogni successo. Saper gestire i momenti di apparente “rottura” e inconciliabilità delle posizioni, grazie al saper negoziare efficacemente le richieste dell’interlocutore, rappresenta un elemento chiave nella chiusura della trattativa, perseguendo una soluzione win-win.

Destinatari

Figure commerciali, decisori aziendali, imprenditori e tutti coloro che necessitano di competenze in riferimento alla negoziazione.



Contenuti

- Come gestire positivamente il primo contatto e orientare il colloquio ottenendo la fiducia e il coinvolgimento dell'interlocutore.
- Sapersi inserire efficacemente nel processo decisionale, orientando il processo verso una conclusione positiva nell'interesse reciproco.
- Porre le giuste domande per fare emergere le reali esigenze del cliente, non solo quelle palesemente espresse, ma anche quelle non espresse o latenti.
- Portare alla luce esigenze nuove.
- Collegare efficacemente le esigenze con le soluzioni.
- Guidare il cliente a scoprire gli aspetti positivi del prodotto/servizio.
- La comunicazione efficace: chiarezza, incisività e uso del materiale per un'efficace presentazione e un elevato coinvolgimento.
- Fidelizzare i clienti esistenti e sentirsi stimolati ad acquisirne di nuovi.
- Saper difendere il prezzo del prodotto o servizio e saperlo presentare in termini di vantaggio.
- Acquisire più coraggio, fiducia e determinazione nel momento della conclusione; dominare l'emotività e saper infondere sicurezza; indurre a decidere superando le resistenze.
- Concludere di più: acquisire più costanza nel proporre, più determinazione nel chiedere, più lucidità nel cogliere il momento favorevole, più fermezza nell'indurre la decisione.
- Esplorare i bias (preconcetti, illusioni, filtri mentali) del Cliente ed aiutarlo a superarli.

Docenza

Training Meta è una società di formazione che si distingue per l'eccellenza dei suoi percorsi formativi, progettati per sviluppare competenze concrete e immediatamente applicabili nel mondo del lavoro. Grazie a un team di formatori qualificati e a metodologie innovative, supporta aziende e professionisti nel raggiungimento dei propri obiettivi di crescita. Training Meta offre soluzioni personalizzate, orientate ai risultati, creando valore duraturo per persone e organizzazioni.

Metodologia

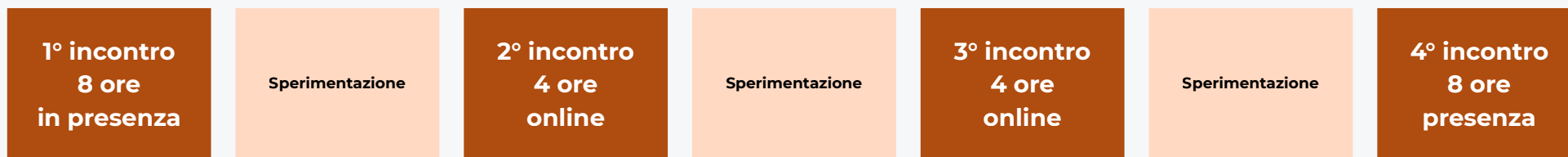
Il Training previsto va oltre la semplice teoria e agisce in profondità per produrre il cambiamento auspicato nella pratica concreta della sua azione quotidiana e in relazione alla specificità della sua funzione.

Durante il Training i Partecipanti svolgono:

- esercitazioni in aula (lavori di gruppo, brainstorming, role-playing, riflessioni con modulistica personalizzata) su aspetti reali tratti dalla pratica quotidiana;
- osservazione e sistematizzazione in aula di varianti di comportamento proposte dal trainer;
- immediato allenamento collettivo in aula sulle varianti proposte con adeguata personalizzazione;
- sperimentazione pratica nella propria realtà di quanto vissuto in aula, attraverso la definizione di obiettivi specifici e secondo un programma concordato con il trainer.



Struttura del training





Attestati

Attestato di frequenza

Quota adesione

- € 1600+ IVA per aziende associate UPI o GIA
- € 1920 + IVA per aziende non associate

Le aziende associate possono usufruire gratuitamente del parcheggio Goito (Via Goito, 1/A, 43121 Parma PR).

Per info e iscrizioni



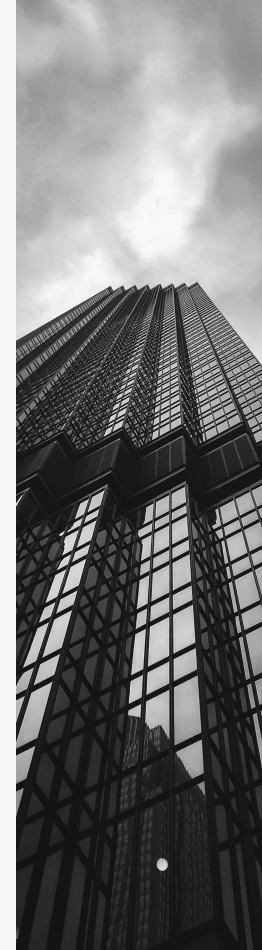
Valentina Riva

Area Promozione e Sviluppo
Referente Catalogo Interaziendale



riva@cisita.parma.it

0521 226510 / 388 988 0241



SVILUPPO RISORSE PER L'AZIENDA

CISITA
P A R M A

B.go G. Cantelli 5 - 43121 Parma

cisita@cisita.parma.it

Tel. 0521 226500

WhatsApp 346 846 2243

www.cisita.parma.it

