

---

# MASTERCLASS SALES MANAGER POSITIVO



**1^ EDIZIONE**

**PERCORSO INTENSIVO IN 4 SESSIONI  
PER ACQUISIRE LE ABILITA' E LE SKILL  
DEL SALES MANAGER DEL FUTURO,  
OGGI!**

- 15 GIUGNO 2021
- 6 LUGLIO 2021
- 14 SETTEMBRE 2021
- 16 NOVEMBRE 2021

---

**DESTINATARI**

- IMPRENDITORI DI PMI
- MARKETING MANAGER
- DIRETTORI COMMERCIALI
- GIOVANI MANAGER

**ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE**

**Per iscrizioni e maggiori dettagli sul programma:**

**[www.adico.it](http://www.adico.it) | [info@adico.it](mailto:info@adico.it) | 02 6704080**

# OBIETTIVI DEL PERCORSO

---

## METODOLOGIA CONSOLIDATA E INNOVATIVA

La Masterclass Manager Positivo è pensata e ideata per fornire le conoscenze, le competenze e le abilità fondamentali relative alle skill trasversali indicate come maggiormente richieste dal mondo del lavoro attuale. Le aule sono pensate in modo tale da fornire un'esperienza trasformativa del pensiero e del comportamento in vista dell'acquisizione di un atteggiamento mentale orientato all'identificazione delle proprie (e altrui) motivazioni, degli obiettivi funzionali al proprio successo e delle strategie ottimali per ottenere ciò che si desidera.

## PROGRAMMA

- People Management & Leadership: NeuroManagement & NeuroLeadership
- Intelligenza Relazionale
- Intelligenza Commerciale e Comunicazione efficace (orale, digitale e scritta)
- Percezione, Gestione e Analisi delle informazioni

## MATERIALE DIDATTICO

Verranno fornite le dispense in formato elettronico delle slide di contenuto delle sessioni alla conclusione delle giornate.

## MASTER TRAINERS



### ELEONORA SALADINO

Psicologa Organizzativa, Economista,  
Docente di Negoziazione e  
Tecnica di vendita e Neuroselling.

**1° GIORNATA**  
**15/06/2021**  
**h. 9.00/13.00**

## **People Management & Leadership: NeuroManagement & NeuroLeadership**

**Come creare, ispirare e potenziare le abilità Relazionali con il proprio team.**

### ***COSA IMPARERAI:***

Guidare sé stessi e gli altri verso i propri obiettivi è un'abilità naturale che può essere allenata e potenziata con le tecniche delle più recenti scoperte neuroscientifiche. Per apprendere le strategie positive per ottenere un successo duraturo e sostenibile che posa le basi nel lavoro di Team e nell'atteggiamento al servizio collaborativo.

### ***PROGRAMMA:***

- Intelligenza Emotiva e Sociale: gli elementi fondanti della collaborazione
- Riunioni positive: come organizzare riunioni davvero efficaci
- Dalla Competizione alla collaborazione: questione di natura o di cultura?
- Leadership Situazionale e Neuroleadership Positiva: test individuale riservato
- Le leve della NeuroLeadership Positiva: meccanismi e strategie pratiche
- Crescita personale e organizzativa: un percorso progettuale complesso

**Intelligenza relazionale: come creare  
Fiducia nel lungo periodo per giungere  
alla Fidelizzazione delle Negoziations  
Collaborative.**

**2° GIORNATA**  
**6/07/2021**  
**h. 9.00/13.00**

### ***COSA IMPARERAI:***

Apprendere e applicare le strategie della Negoziazione Collaborativa di Harvard con le efficaci e universali tecniche psicologiche della persuasione positiva.

### ***PROGRAMMA:***

- P.I.C.O.: quali sono gli elementi di ogni Negoziazione
- Processo decisionale: il meccanismo strategico della Decisione
- Decisione e Persuasione: basi fisiologiche della Persuasione
- Tipi di Negoziazione: come scegliere se Collaborare o Competere?
- DNA delle Vendite: come modello di Persuasione Universale 4.0
- Principi di Persuasione Universali: quali sono e perchè funzionano
- BATNA: come capire i limiti di ogni Negoziazione?

**3° GIORNATA**  
**14/09/2021**  
**h. 9.00/13.00**

**Intelligenza Commerciale e  
Comunicazione efficace  
(orale, digitale e scritta)**

***COSA IMPARERAI:***

Riscoprire la propria capacità creativa e apprendere le strategie creative efficaci per allenarsi ad ampliare il ventaglio di opportunità in ogni situazione.

***PROGRAMMA:***

- Il cervello: come funziona e quali meccanismi applica
- Le 7 Menta(bi)lità del Successo
- Modelli Mentali: i 12 modelli mentali fondamentali
- BIAS: le trappole di pensiero
- Logica non ordinaria: flessibilità e abilità mentale

**Percezione, Gestione e Analisi delle  
Informazioni**

**4° GIORNATA**  
**16/09/2021**  
**h. 9.00/13.00**

***COSA IMPARERAI:***

Perfezionare la percezione della realtà e l'abilità di interpretare i dati e trasformarli in informazioni utili e funzionali al raggiungimento dei propri obiettivi.

***PROGRAMMA:***

- Sistema 1 e 2: Neurofisiologia di base delle Decisioni
- Scorciatoie di pensiero: per decisioni veloci ed efficaci
- Business Case: Renzo e Lucia
- T.R.E.: la Triade delle Decisioni efficaci
- BIAS: le trappole di pensiero
- Modelli Mentali: i 12 modelli mentali fondamentali
- Vero e Verità: come far convergere i punti di vista verso un obiettivo comune?



La Scuola di  
Formazione ADICO,  
che da oltre 10 anni  
organizza Corsi,

Percorsi Formativi e Master, tenuti da  
docenti di alto profilo con un bagaglio  
di esperienza universitaria e  
professionale acquisita sul campo  
all'interno di importanti Aziende  
italiane e/o multinazionali.

ADICO ACADEMY offre una  
formazione concreta e innovativa,  
ideale per chi vuole acquisire nuove  
competenze professionali e  
manageriali ed essere costantemente  
aggiornato sul ruolo dei Sales &  
Marketing Manager che il mercato oggi  
richiede.



ADICO, il Network dei  
Sales & Marketing  
Manager che credono  
nel valore etico

della professione e vogliono  
condividere insieme obiettivi e  
strategie innovative per una visione  
d'impresa.

ADICO nata nel 1964 è il luogo ideale per  
confrontarsi con testimonial e esperti di  
settore e fare networking tra Soci.

Mission ADICO:

«Valorizziamo il ruolo dei Sales  
& Marketing Manager per una  
nuova Visione d'Impresa»

## **MASTERCLASS SALES MANAGER POSITIVO SI TERRA' ONLINE**

### **Quota di partecipazione complessiva di:**

**Dispense in formato elettronico delle slide di  
contenuto delle singole sessioni  
Attestato di partecipazione**

**490 euro + Iva per i Soci ADICO  
640 euro + Iva per i non Soci ADICO**

Per partecipazioni multiple quotazione agevolata

Per maggiori informazioni contattare la segreteria organizzativa  
Tel. 02.6704080 – Mail: [info@adico.it](mailto:info@adico.it)