



MASTERCLASS SALES DEL FUTURO, **OGGI!**

Abilità - Softskill trasversali - Neuroselling e nuove competenze

Percorso di 52 ore pianificato in un arco di **tre mesi in otto sessioni per i Sales di domani, oggi!!** Un mix di sessioni con in aula, a distanza online e e-coaching quotidiano via email

Per iscrizioni e maggiori dettagli

WWW.ADICO.IT
mail: info@adico.it | tel: 02.6704080



Via Cornalia, 19 | 20124, Milano (MI)
Associazione Italiana Direttori Commerciali, Vendite, Marketing, Imprenditori e Ceo

SEGNA LE DATE NEL CALENDARIO

- ▶ 4 Marzo 2022 - **In Aula**
- ▶ 18 Marzo 2022 - **Online**
- ▶ 1 Aprile 2022 - **In Aula**
- ▶ 29 Aprile 2022 - **In Aula**
- ▶ 20 Maggio 2022 - **Online**
- ▶ 10 Giugno 2022 - **Online**
- ▶ 17 Giugno 2022 - **In Aula**

SCOPRI I DESTINARI

- ▶ Commerciali di aziende, banche e società di consulenza.
- ▶ Neodiplomati e neolaureati per acquisire una specializzazione in area commerciale.
- ▶ Figure professionali che desiderano acquisire maggiore abilità nella vendita e nella negoziazione

**TEST PERSONALIZZATO PRIMA DEL PERCORSO
E-COACHING QUOTIDIANO VIA MAIL
DISPENSE IN FORMATO ELETTRONICO DELLE SLIDE DI OGNI SESSIONE
ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE**

OBIETTIVI

DEL MASTERCLASS

Un percorso personalizzato, studiato da ADICO, rivolto ai Sales del Futuro, oggi!!
Un'esperienza di apprendimento bilanciato stile blended learning, con un efficace ed efficiente mix di sessioni di presenza in aula, sessioni a distanza online e e-coaching via email per consolidare l'apprendimento di 52 ore pianificate in un arco di tre mesi.

Le ricerche condotte sulle soft skill trasversali più ambite, vedono in costante aumento la richiesta di conoscenze, competenze e abilità in ambito comunicativo e negoziale in un contesto di vendita sempre più competitivo e sempre più relazionale.

Da questa esigenza, fondamentale per il successo delle Aziende che, in questo particolare momento storico, sono impegnate nella ripresa economica del nostro paese, ADICO ha studiato e messo a punto un percorso rivolto ai "Sales del Futuro" per accrescere le proprie competenze che toccherà i seguenti **argomenti**:

- ▶ **RICERCA E SELEZIONE CLIENTI**
- ▶ **GESTIONE DELLE INFORMAZIONI**
- ▶ **NUOVE STRATEGIE DI COMUNICAZIONE E CONTATTO CON I CLIENTI**
- ▶ **AFFINARE LE ABILITÀ COMUNICATIVE IN MODO EFFICACE**
- ▶ **GESTIRE LE OBIEZIONI E LE RESISTENZE DEL CLIENTE**
- ▶ **APPLICARE LE STRATEGIE DI NEGOZIAZIONE IN MODO EFFICACE**
- ▶ **STRATEGIE DI NEUROMARKETING APPLICATE AL PROCESSO DI VENDITA**
- ▶ **LEADERSHIP: GUIDARE SÈ STESSI E GLI ALTRI VERSO I PROPRI OBIETTIVI**

Un percorso ambizioso e incisivo per i Sales del Futuro, per aumentare la propria autostima, le proprie competenze e acquisire nozioni utili per vincere personalmente creando un team vincente in Azienda.



DOCENTE MASTERCLASS

ELEONORA SALADINO

Psicologa Organizzativa, Neuromanager, Economista, Docente di Negoziazione e Tecniche di vendita e Neuroselling. Laureata in Economia, in Discipline della ricerca Psicologico-Sociale, in Psicologia del Lavoro e in Psicologia Positiva a Londra.

Fondatrice della Sevolutions & Partners, un Network di professionisti al servizio dello sviluppo personale e professionale, crede nella multipotenzialità della mente umana come strumento di evoluzione continua.

04
MARZO



Mattina / Pomeriggio

In Aula

OBIETTIVO

DELLA GIORNATA

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

MATTINA: 9.00-14.00

7BRAINS: Il Modello Neuroscientifico per il funzionamento ottimale

PROGRAMMA

- 7BRAINS: i 7 cervelli per il Funzionamento Ottimale e le Performance
- Livelli di Pensiero: come agiscono e influenzano le opinioni personali
- Sistema 1 e 2: Neurofisiologia di base delle Decisioni
- Scorciatoie di pensiero: per decisioni veloci ed efficaci
- BIAS: le trappole di pensiero
- Il cervello: come funziona e quali meccanismi applica

POMERIGGIO: 14.00-18.00

RICERCA E SELEZIONE CLIENTI: Percezione, Gestione e Analisi delle informazioni

PROGRAMMA

- Customer Personas: creazione o ricerca?
- T.R.E.: la Triade delle Decisioni efficaci
- Modelli Mentali: i 12 modelli mentali fondamentali
- Dati e Informazioni: come percepire e organizzare la realtà per persuadere
- Dato - Fatto - Informazione: la trasformazione della Percezione in Analisi



Pomeriggio 

Online 

18
MARZO

POMERIGGIO: 14.00-18.00

CONTATTO E COMUNICAZIONE: Intelligenza Commerciale e Comunicazione efficace (orale, digitale e scritta)

OBIETTIVO

DELLA GIORNATA

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

PROGRAMMA

- Le 7 Menta(bi)lità del Successo e la percezione della Realtà
- Modelli Mentali: i 12 modelli mentali fondamentali
- Logica non ordinaria: flessibilità e abilità mentale Scorciatoie di pensiero: per decisioni veloci ed efficaci
- Valori e Virtù: scoprire i propri punti di forza (test individuale da effettuare prima del corso)
- Sensazioni - Emozioni - Sentimenti

01
APRILE



Pomeriggio



In Aula

POMERIGGIO: 14.00-18.00

INTERVISTA E MOTIVAZIONI: Flessibilità mentale, Adattabilità, Creatività, Curiosità e Immaginazione.

OBIETTIVO

DELLA GIORNATA

- ▶ Affinare e ampliare le abilità comunicative in linea con lo sviluppo e l'innovazione tecnologica e culturale per un efficace e positivo rapporto collaborativo. Le giuste parole costruiscono ponti, muri e interi mondi di possibilità per migliorare i rapporti personali e motivare al cambiamento individuale e organizzativo.

PROGRAMMA

- Comunicazione: modello strategico
- La comunicazione nel digitale: evoluzione e rivoluzioni
- Mail Netiquette: Le 7S della comunicazione digitale via email
- Comunicazione via Voce - Video - Visu: similitudini e differenze
- Pensare - Dire - Comunicare: gli elementi base per farsi comprendere
- Incapacità Primarie e Strategiche: quali sono e come agiscono
- Valori e Opinioni come elementi della Motivazione



Intera giornata 

In Aula 

29
APRILE

INTERA GIORNATA: 9.00-18.00

PROPOSTA - OBI@ZIONI - RESISTENZE: Decision Making & Problem Solving applicate alla Vendita e alla Negoziazione

OBIETTIVO

DELLA GIORNATA

- ▶ La psicologia economica e l'intelligenza linguistica persuasiva come strumenti di persuasione e facilitazione dell'accordo commerciale.

PROGRAMMA

- Vero e Verità: come far convergere i punti di vista verso un obiettivo comune?
- Linguaggio e Persuasione: basi fisiologiche della Persuasione linguistica
- 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

20
MAGGIO



Pomeriggio



Online

POMERIGGIO: 14.00-18.00

ACCORDO E RITORNO. Intelligenza Relazionale: come creare Fiducia nel lungo periodo per giungere alla Fidelizzazione delle Negoziazioni Collaborative.

OBIETTIVO

DELLA GIORNATA

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

PROGRAMMA

- Intelligenza Emotiva e Sociale: gli elementi fondanti della collaborazione
- P.I.C.O.: quali sono gli elementi di ogni Negoziazione
- BATNA: come capire i limiti di ogni Negoziazione?
- ZOPA: come capire i limiti di ogni Negoziazione?
- CRM: come coltivare la Relazione per trasformarla in Fidelizzazione

Pomeriggio 

Online 

10
GIUGNO

POMERIGGIO: 14.00-18.00

NEUROSELLING STRATEGICO

Come vendere Face 2 Face utilizzando le strategie del Neuromarketing Relazionale

OBIETTIVO

DELLA GIORNATA

- ▶ Le strategie del Neuromarketing applicato al mondo Human 2 Human per ognuna delle fasi del processo di Vendita efficace

PROGRAMMA

- Neuromarketing per le vendite relazionali Principi di Persuasione Universali: quali sono e perché funzionano
- Le 7 tecniche fondamentali per vendere con il Neuroselling
- Come costruire il proprio repertorio di NeuroVendita efficace

17
GIUGNO



Mattina / Pomeriggio

In Aula

MATTINA: 9.00-14.00

People Management & Leadership & NeuroManagement & NeuroLeadership

OBIETTIVO

- ▶ 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.

PROGRAMMA

- Riunioni positive: come organizzare riunioni davvero efficaci
- Dalla Competizione alla collaborazione: questione di natura o di cultura?
- Leadership Situazionale e Neuroleadership: test individuale riservato

POMERIGGIO: 14.00-18.00

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

OBIETTIVO

- ▶ 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

- Le leve della NeuroLeadership: meccanismi e strategie pratiche
- Leadership Situazionale e Neuroleadership: test individuale riservato
- Crescita personale e organizzativa: un percorso progettuale complesso
- Potenzialità individuali: grafico individuale del potenziale attuale
- SEEDS: gli elementi fondamentali dello successo personale infinito
- L'arte di comunicare nei momenti di crisi: resistenze e strategie

MASTERCLASS

SALES DEL FUTURO, OGGI!

Percorso intensivo di 52 ore suddiviso in 8 sessioni che partirà il 4 Marzo 2022 a Milano presso la sede Adico di Via Cornalia, 19 (Zona stazione Centrale)

QUOTA DI PARTECIPAZIONE COMPRENSIVA DI:
Test personalizzato prima del percorso - E-coaching quotidiano via email - Dispense in formato elettronico delle slide di ogni sessione - attestato di partecipazione

PREZZO NON SOCI

2.290€ + IVA

PREZZO SOCI

1.990€ + IVA

Il MASTERCLASS, per le Aziende iscritte ai Fondi interprofessionali (Fondimpresa, Fondirigenti, Fondir e Forte) **PUÒ ESSERE TOTALMENTE GRATUITO.**

ADICO gestirà per conto dell'Azienda cliente l'intero iter per ottenere il finanziamento.

**UN'OPPORTUNITA' DA ASSICURARSI SUBITO!
PER INFORMAZIONI CONTATTARE:**

mail: info@adico.it | **tel:** 02.6704080



Nata nel 1964 e un'associazione di persone che si rivolge e coinvolge Direttori Commerciali, Vendite, Marketing, Imprenditori e CEO al fine di favorire la crescita professionale dei suoi iscritti per il successo dell'azienda per la quale lavorano!
Affronta con Adico i cambiamenti epocali che ci attendono nel 2022 per ri-innovarsi Insieme!



Con Adico accedi a una formazione di alto livello, concreta e innovativa, destinata sia al singolo professionista associato che a tutta la sua azienda.
Acquisisci con noi nuove competenze in ambito Sales, Digital, Strategy e condividi i nostri corsi con tutti i collaboratori della tua azienda!



Via Cornalia, 19 | 20124, Milano (MI)

Associazione Italiana Direttori Commerciali, Vendite, Marketing, Imprenditori e Ceo