

# COMUNICARE IN MODO CONVINCENTE E PERSUASIVO E NEGOZIARE SFRUTTANDO L'INTELLIGENZA EMOTIVA: come gestire in modo efficace le trattative con clienti nazionali e internazionali

22 e 23 GIUGNO

COMUNICARE IN MODO CONVINCENTE E PERSUASIVO E NEGOZIARE  
SFRUTTANDO L'INTELLIGENZA EMOTIVA:

come gestire in modo efficace le trattative con clienti nazionali e  
internazionali

22 e 23 giugno

**In tutti i campi di attività, dalle vendite al marketing, alla gestione del personale è fondamentale comunicare in modo convincente e persuasivo, per poter esercitare influenza senza autorità formale.** Conoscere e apprendere i segreti della persuasione per conquistare la fiducia dell'interlocutore e a ottenere il successo auspicato. L'efficacia della comunicazione è **direttamente connessa e propedeutica alla negoziazione** che si conduce quotidianamente con colleghi, clienti, partner, manager italiani e stranieri.

Per essere preparati ad affrontare efficacemente le trattative in uno scenario internazionale sempre più complesso, **è imperativo imparare l'approccio migliore** per rendere queste interazioni delle autentiche opportunità di successo. Il fondamento di questo approccio consiste nella **comprensione del potere dell'Intelligenza Emotiva e nello studio scientifico dei principi di Influenza: questi principi sfruttano l'empatia in modo "tattico"**, creando e rafforzando rapidamente il rapporto con le controparti, conducendo le persone verso l'esito favorevole che sarebbe altrimenti impossibile con gli approcci classici basati solo sulla razionalità.

**L'obiettivo del corso** proposto da Ceipiemente è quello di **fornire ai partecipanti non solo la preparazione teorica**

sui temi sopra citati, ma soprattutto metterli nelle condizioni di **acquisire in poco tempo le abilità pratiche** che possono essere subito adottate al ritorno in azienda.

## 1° GIORNATA

Nel corso della prima giornata, **ispirata al Bestseller del New York Times “Influence – La Psicologia della Persuasione”** (Autore: Prof. Robert Cialdini), i partecipanti impareranno come convincere le persone a “dire Sì” più spesso e con meno sforzo: la capacità di persuasione è infatti un'arte, ma è anche una scienza, e le sue tecniche possono essere apprese e migliorate, come per qualsiasi altra disciplina.

**Harvard Business Review, Fortune Magazine, Forbes e Bloomberg raccomandano tutti i principi del Prof. Cialdini come idee imprenditoriali chiave da studiare e applicare per avere successo negli affari.**

### Programma 1° giornata:

I 6 principi di reciprocità, somiglianza, prova sociale, autorità, scarsità e coerenza verranno insegnati con particolare enfasi sulla sequenza ottimale in cui dovrebbero essere utilizzati nelle interazioni per la massima efficacia:

- I principi di **reciprocità** e **somiglianza**: come costruire le fondamenta dell'interazione;
- I principi della **prova sociale** e **dell'autorità**: come creare un business case estremamente persuasivo.
- I principi di **scarsità** e **coerenza**: come ottenere il consenso più rapidamente.

## 2° GIORNATA

La seconda giornata, ispirata al bestseller “Never Split the Difference” (“Volere troppo e ottenerlo”), scritto da Chris Voss (ex-capo negoziatore internazionale dell'FBI) si basa su una **metodologia innovativa e rivoluzionaria rispetto ai metodi tradizionali finora proposti sul tema della negoziazione**: essa offre ai partecipanti una forte esperienza interattiva, facendo loro acquisire un approccio completamente nuovo **per lavorare con qualsiasi controparte** in un modo più produttivo ed efficace, conseguendo il raggiungimento degli obiettivi commerciali **anche in trattative molto difficili**.

**Le tecniche proposte si basano sull'Intelligenza Emotiva e sull'inevitabile e forte impatto che le emozioni hanno nel plasmare il comportamento umano**: imparare a navigare e dirigere al meglio forze così potenti fornisce, pertanto, un vantaggio notevole nelle trattative da condurre in ogni situazione di business.

### Programma 2° giornata:

I partecipanti impareranno come sfruttare l'intelligenza emotiva e l'empatia tattica utilizzando i seguenti strumenti e principi:

- Definizione di Negoziazione: La raccolta e l'uso di informazioni e potere in una rete di tensioni
- Ancoraggio emotivo: impostare la giusta temperatura emotiva prima dell'inizio della negoziazione, per garantire un risultato migliore
- Domande calibrate: utilizzare "come" e "cosa" per dirigere la conversazione e garantire lo sviluppo ottimale della trattativa
- Verifica dell'accusa: come disinnescare i sentimenti negativi prima che danneggino la tua posizione
- Etichette: l'uso di osservazioni verbali per ottenere la condivisione di informazioni
- Il motivo per cui orientarsi ad un "No" è più strategico che spingere per un "Sì"
- Il potere di riassumere per ottenere un "Esatto!"
- Cosa rende "Perché?" una domanda pericolosa, da evitare il più possibile
- I 3 tipi di negoziatori: Assertivo, Analitico, Accomodante
- L'importanza del tono di voce e dei 3 tipi di voci
- Il grande potere della deferenza
- Come chiudere positivamente una trattativa per creare opportunità future
- Come dare una cattiva notizia nel migliore dei modi

Data la matrice internazionale e all'avanguardia del corso, le slide fornite saranno in lingua inglese, mentre il corso sarà tenuto integralmente in italiano.

**Relatore:** Ing. Dott. Maurizio Basso - Exec Consulting LLC – Austin (TEXAS - USA), 25 anni di esperienza nel mondo degli affari internazionali, ha formato migliaia di persone in tutto il mondo sulle tecniche della persuasione, il coaching per i manager, la gestione delle dinamiche organizzative, la negoziazione avanzata e il miglioramento delle relazioni commerciali; è stato relatore di spicco presso la McCombs School of Business dell'Università del Texas, la Greater Austin Chamber of Commerce, NIWeek e l'Association for Fundraising Professionals; è inoltre "Certified Professional Coach", certificazione rilasciata dalla International Coach Federation (ICF). Da anni collabora con Ceipiemonte in qualità di Esperto Senior, erogando corsi di notevole successo, quali "Coaching for Managers" e "Secrets of Persuasion".

**Data e Orario:** 22 e 23 giugno - h 9.00 - 17.30

**SEDE DI SVOLGIMENTO:** Ceipiemonte, Polo Uffici Lingotto, Via Nizza 262/56 - TORINO

**Scadenza adesioni:** 13 giugno

**Costi e modalità di adesione:**

La quota di adesione è di € 490,00 + IVA, a persona, quale partecipazione alle spese di realizzazione sostenute da Ceipiemonte.

Per aderire è necessario compilare il modulo di iscrizione che compare cliccando su "**partecipa**". A procedura

terminata il sistema invierà un messaggio automatico di avvenuta iscrizione unitamente al modulo di adesione compilato.

## **ATTENZIONE:**

**La compilazione on line del Modulo di Adesione costituisce iscrizione effettiva al corso in oggetto.**

Effettuando l'adesione on-line l'azienda si impegna pertanto a rispettare le clausole contenute nel modulo, con particolare attenzione alla clausola n° 2.

**Non è pertanto necessario trasmettere il Modulo, compilato e firmato, via fax o via mail.**

Il pagamento della quota di iscrizione è da effettuarsi solo previa comunicazione del Ceipiemonte in funzione dell'effettiva attivazione del corso.

Vi invitiamo infine a prendere visione del testo aggiornato della privacy policy adottata da CEIPIEMONTE in conformità al Regolamento Europeo 679/2016 (<http://www.centroestero.org/it/privacy.html>).

Le adesioni verranno accolte in ordine di arrivo per un massimo di 15 partecipanti.

## **Le persone che hanno già partecipato al corso hanno detto:**

*“Dopo molti anni nelle vendite, pensi di sapere tutto, ma alcuni principi potenti ma controintuitivi possono davvero fare la differenza nel processo di negoziazione. Fortemente raccomandato.”*

*“Le capacità di negoziazione sono fondamentali in qualsiasi ruolo commerciale. Questo workshop ti offre strumenti e tecniche che porteranno anche i professionisti delle vendite esperti ad un nuovo livello.”*

*“Finalmente, un seminario di negoziazione che spiega come le emozioni influenzano il processo aziendale e come sfruttarle invece di esserne vittime”*

*“Un workshop molto potente che ti fornisce principi e abilità che utilizzerai ogni giorno, al lavoro e nella tua vita personale. Vorrei aver appreso di questi concetti 20 anni fa... ma meglio tardi che mai. Consiglio vivamente di partecipare a questo workshop: un grande investimento che si ripagherà in meno di 2 mesi!”*

*“Questo è uno dei migliori workshop a cui ho partecipato. Il materiale e i concetti che sono stati trattati sono estremamente rilevanti nel mondo degli affari di oggi. Applicherò tutte queste nuove abilità per gli anni a venire”.*

*“Un corso che, con un tempo relativamente breve, consente una facile implementazione dei concetti presentati e con un'alta probabilità di un elevato ritorno sul tempo investito.”*

*“Ottimo workshop in termini di combinazione di best practice, esercizi pratici e teoria. Maurizio ha fatto un ottimo lavoro per mantenere il pubblico concentrato. Davvero caldamente consigliato.”*

*“Fantastico promemoria di come concetti di persuasione semplici ma potenti possano avere un impatto positivo sui tuoi profitti in breve tempo e senza lavoro aggiuntivo!”*

*“Il corso fornisce metodologie applicabili quotidianamente che, pur nella loro semplicità, possono davvero generare un aiuto nel mantenere e creare nuove relazioni con i clienti. Sottolineo inoltre che il relatore è estremamente qualificato e coinvolgente nella presentazione.”*

*“Questo seminario ti fornisce preziose tecniche di comunicazione che non solo ti danno fiducia, ma ti danno anche un vantaggio.”*

*“Un laboratorio interattivo e coinvolgente. Ti consente di concentrarti sui principi chiave della comunicazione con il cliente. Ti incoraggia a trovare nuove soluzioni e approcci indispensabili per avere successo.”*

Image not found or type unknown

[Stampa](#)

## Informazioni utili

- **Data iniziativa:** 22.06.2023 / 23.06.2022
- **Orario:** 09:00 - 17:30
- **Luogo:** Via Nizza 262 int 56 - Polo Uffici Lingotto
- **Città:** Torino ( Italia )
- **Posti totali:** 14
- **Posti disponibili:** 0
- **Posti totali per azienda:** 5
- **Data inizio iscrizioni:** 11.05.2023
- **Data fine iscrizioni:** 13.06.2023

## Per informazioni

### **Centro Estero per l'Internazionalizzazione**

via Nizza 262 int. 56 - Polo Uffici Lingotto  
10126 Torino (TO)

Fabrizia Pasqua

Email: [fabrizia.pasqua@centroestero.org](mailto:fabrizia.pasqua@centroestero.org)