

Per la 1° volta insieme sul palco, 2 eccellenze nel campo della persuasione e della vendita: **Mario Silvano**,
the
**Best Sales
Italian
Trainer**
e
Michele Tribuzio, **esperto di vendita e gestione aziendale**
, in un evento imperdibile dedicato a tutti gli appassionati della Vendita
in senso globale
(professionale, relazionale, sociale).

Siamo tutti venditori, o meglio tutti noi abbiamo bisogno di ‘vendere’. Che si tratti di servizi, prodotti, ma anche solo di idee ... una cosa è certa: chi sa vendere, inevitabilmente sa comunicare con successo e riesce ad ottenere ciò che desidera più velocemente e con minor sforzo. La Vendita è la Vita, e come tale interessa non solo i venditori di professione.

Ecco perché nasce STRA-vendere: per permettere a chiunque di ottenere **risultati straordinari** nel campo della persuasione e della vendita, intesa nella sua accezione più ampia, come dinamica di interazione sociale.

Che tu sia un **professionista della vendita**, un **manager**, un **imprenditore**, ma anche un **medico**
, un **artista**
, un **politico**
, un **formatore**
, potrai apprendere come aumentare il tuo **volume di affari, il tuo network di conoscenze e il tuo fatturato.**

I Formatori:

Mario Silvano: Tra i più noti ed autorevoli formatori italiani di responsabili commerciali e venditori, **in quasi 50 anni di esperienza** ha collaborato con prestigiose realtà aziendali e multinazionali quali **Alpito**

ur, De Agostini, Disneyland, Seat pagine gialle, Vodafone

. Tra i suoi successi editoriali, il recente 'Coaching per il Team di vendita', edito da Il Sole 24 Ore.

Michele Tribuzio, in arte "Zio Mike": dal 1982 nel settore della selezione, formazione e consulenza per venditori, ha lavorato per le più grandi aziende di Vendita Diretta in Italia.

Editore ed autore, Mike ha pubblicato con successo libri e dvd dedicati alla vendita ("*Il successo ti sta cercando ... non ti nascondere*"); ("*Il Venditore Eccellente*"; "*Capirsi al primo sguardo*")

OBIETTIVI & BENEFICI DEL CORSO:

- Capire le tendenze del mercato oggi e l'impatto sul venditore del terzo millennio
- L'identikit del Venditore Eccellente
- Il "Metodo" Silvano nella trattativa commerciale
- Acquisire maggiore consapevolezza delle proprie credenze, limitanti e potenzianti, per vendere di più e con minor sforzo
- Trasformare emozioni, stress e pressione "da fatturato" in risorse
- Il valore della congruenza: la chiave per costruire relazioni di fiducia
- CON-Vincere (vincere insieme) al Cliente

ORARI

ORE 8,30 REGISTRAZIONE

ORE 9,30 INIZIO CORSO

ORE 9,45 IL "METODO" MARIO SILVANO NELLA TRATTATIVA COMMERCIALE

ORE 11.30 COFFEE BREAK

ORE 11,45 ZIO MIKE: L'ECCELLENZA NELLA VENDITA - Parte 1

ORE 13.45 - 14.45 LUNCH

ORE 14,45 QUESTIONS TIME: MARIO E MIKE RISPONDONO

ORE 16,00 COFFEE BREAK

ORE 16.15 ZIO MIKE: L'ECCELLENZA NELLA VENDITA - Parte 2

ORE 18.00 FINE CORSO

Quota di investimento: 190 euro + iva, lunch e coffe break inclusi.□

I proventi saranno devoluti in beneficenza, a sostegno dell'educazione dei bambini.

Vuoi iscriverti? CLICCA QUI SOTTO E SCARICA IL MODULO.
