

VENDITA | FATTURATO | EMOZIONI | USO DELLA VOCE

Roma, 30-31 Marzo 2012

Corso Novità

# Venditore 10+

**Il venditore più richiesto dalle aziende e dai clienti!**

## **Diventa il numero 1 in tutte le fasi della trattativa di vendita.**

Affidati agli oltre **16** anni di esperienza di Hi-Performance nel campo della formazione di manager e professionisti.

Quest'anno abbiamo selezionato per te e per il tuo Business un **nuovo aggiornamento professionale**, che punta su un metodo **MAI** usato finora nel campo della vendita e della negoziazione e che noi per primi abbiamo sperimentato in azienda.

2 giornate che integrano **vendita e fatturato con emozioni ed uso della voce** per farti raggiungere gli obiettivi connessi a ciascuna fase della trattativa.

**Ogni venditore ha il proprio talento ed il proprio stile:** c'è chi è particolarmente bravo nella fase di approccio, chi nel creare fiducia, chi nell'argomentazione e chi nella fase di chiusura.

**E tu, ti senti bravo allo stesso modo in TUTTE le fasi della trattativa?**

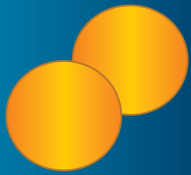
## **La Mission di Venditore 10 +**

E' **diverso** da tutti gli altri corsi di vendita presenti sul mercato proprio perchè ti rende imbattibile in **tutte** le fasi della trattativa: apprendi l'atteggiamento mentale e l'approccio al cliente tipici del professionista della vendita a **360°**, che arriva alla 'chiusura' con naturalezza e senza sforzo.

Inoltre, acquisisci un **asso nella manica** per condurre trattative di successo: impari ad usare **la voce 'giusta' al momento 'giusto'** modulandola in modo diverso a seconda della fase in cui ti trovi, per trasmettere in modo autentico al cliente emozioni come fiducia, credibilità, passione, affidabilità, reciproca soddisfazione.

**Venditore 10 +** nasce dagli oltre 50 anni d'esperienza congiunta di due brillanti formatori italiani:

'**zio Mike' Tribuzio** - nel campo della vendita e delle strategie che portano al successo - e **Ciro Imparato**, nel campo della voce e della psicologia della comunicazione.



**Vendita, Fatturato, Emozioni ed Uso della Voce coniugate per la prima volta: oltre un semplice corso di vendita ... oltre un comune corso di dizione, per raggiungere prima e senza sforzo i tuoi obiettivi di fatturato.**

**Roma, 30-31 Marzo 2012**

Ogni fase della trattativa richiede conoscenze ed abilità **specifiche**.  
Con il suo approccio concreto e innovativo, Venditore 10 + fornisce le tecniche e gli strumenti **più adatti** a ciascuna fase, dall'approccio fino alla chiusura.

Speciali focus di questo corso sono il pragmatismo delle **5 forze vettoriali del successo** di "zio Mike" e la voce, in particolare, il **metodo FourVoiceColors®** ideato da Ciro Imparato.

La voce ha un potere straordinario perché parla direttamente all'inconscio. In un attimo può generare empatia, affidabilità e complicità con il cliente ma può anche far sfumare la chiusura se usata male.

Le 5 forze che determinano il successo nella vendita sono: il **POWER** ovvero "Allenare la propria mente a dare sempre il massimo", il **RAPPORT** ovvero "L'arte di conquistare il cliente", la **COMPETENZA** ovvero "Creare valore per essere scelti rispetto ai concorrenti", l'**ENTUSIASMO** ovvero "Mantenere vive motivazione e passione per risultati eccellenti", l'**ETICA** ovvero "Raggiungere i propri obiettivi nella logica del win win".

L'uso **consapevole** della propria voce, integrato con l'applicazione di queste 5 forze nelle varie fasi della trattativa, potenzia l'impulso all'acquisto perché fa sì che il cliente percepisca il venditore come punto di riferimento, come qualcuno che **crea valore** per lui.

La diretta conseguenza? Il venditore riesce a raggiungere **prima e senza sforzo** i suoi obiettivi di fatturato.



## IL PROGRAMMA

### 1° FASE - APPROCCIO

- Capire il cliente in 6 secondi grazie a **fisiognomica e psicosomatica**
- Creare empatia e rapport fin dalla **stretta di mano**
- **L'abito fa il monaco?** L'importanza dell'abbigliamento
- Cosa significa essere ottimisti **'a tutti i costi'**
- 1 **'colore di voce'** diverso per ciascuna fase della vendita
- Al telefono: come chiedere 'permesso' con la voce nei **primi 10 secondi**
- **La voce gialla:** un approccio 'sorridente' e autentico per farsi ascoltare

### 2° FASE - INTERVISTA

- Chi **domanda** comanda
- **Modellamento**, ricalco e guida del cliente
- La **carta dei valori** del venditore: come essere scelti rispetto ai concorrenti
- Essere figli de puta madre . . . **'etici'**
- **La voce verde:** creare fiducia fin dal primo momento
- **Preparare il terreno** con la voce 'giusta' per evitare le obiezioni
- **Voce ed emozioni:** come usarle nella vendita per fatturare di più

### 3° FASE - ESPOSIZIONE DEL PRODOTTO/SERVIZIO

- La vendita è un **metodo**
- L'**AIDS** del venditore
- Le parole **Killer** e le parole **d'oro**
- **La voce blu:** risultare credibili e competenti agli occhi del cliente
- Trasmettere **sicurezza** attraverso la voce
- Come usare la voce per far percepire la **qualità** del prodotto/servizio

### 4° FASE - CHIUSURA!

- L'atteggiamento mentale che fa **la differenza**
- Il prezzo è un **sandwich**
- Lo spazio tra venditore e cliente: **la prossemica**
- **'E cifr':** come chiedere l'acconto
- **La voce rossa:** la ciliegina sulla torta
- La voce che avvicina il cliente alla **firma** del contratto
- **No al grigio e al nero:** come eliminare i colori di voce deleteri per la chiusura
- Chicca esclusiva: il **'mantra'** della vendita





## A chi si rivolge:

VENDITORE 10 + è rivolto ai venditori professionisti ed anche a tutti coloro che vendono ogni giorno... **senza saperlo!**

**Siamo tutti venditori:** che si tratti di servizi, prodotti, o anche solo di idee o desideri.

Se sei un ...

**Venditore**  
**Agente immobiliare** **Agente assicurativo**  
**Promotore finanziario**  
**Manager**  
**Responsabile commerciale**  
**Team Leader**  
**Gestore di call center**  
**Medico**  
**Avvocato**  
**Commercialista**

o sei un professionista che ha un **business da ampliare, sviluppare o rilanciare** e desidera acquisire nuovi clienti/mantenere 'fedeli' quelli già acquisiti...

... questo è il corso che fa per te!

## 10+ VANTAGGI:

1. Aumenti le **probabilità di chiusura** in prima battuta
2. Apprendi le strategie per **essere scelto** rispetto ai concorrenti
3. Riconosci i **punti di forza della tua voce** per prevenire le obiezioni e gestire le situazioni critiche
4. Stimoli referenze attive e **passaparola**
5. Trasformi emozioni, stress e **pressione "da fatturato"** in risorse
6. Elimini i colori di voce che trasmettono **apatia e nervosismo**, deleteri per la chiusura
7. Scopri come potenziare **l'impulso all'acquisto** del cliente
8. Affini la capacità di **fissare gli appuntamenti** al telefono
9. Acquisisci maggiore consapevolezza delle tue credenze potenzianti, per vendere **di più e con minor sforzo**
10. Aumenti le probabilità di **riacquisto** e di **up-selling**  
(es. prodotti/servizi di valore superiore acquistati dopo aver firmato)

# Due Formatori d'eccezione



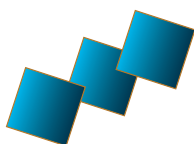
**Zio Mike:** dal 1982 nel settore della selezione, formazione e consulenza per venditori, ha lavorato per le più grandi aziende italiane di Vendita Diretta. Editore ed autore, Mike ha pubblicato con successo libri e dvd dedicati alla vendita ("Il successo ti sta cercando ... non ti nascondere; "Il Venditore Eccellente"; "Capirsi al primo sguardo")

Il suo entusiasmo è una filosofia di vita, un A.M.T. — atteggiamento mentale positivo — che "zio Mike" sa insegnare, diventando allenatore in una palestra per la mente, una fucina di idee e creatività.

**Gazzetta del Mezzogiorno, 2 Aprile 2010**

Consiglio a tutti il seminario di Zio Mike sull'Etica nella vendita, cosa che molti venditori trascurano al fine di un proprio ed esclusivo tornaconto. Oggi l'etica è fondamentale in qualsiasi tipo di rapporto (...) è la differenza che fa gli uomini ed anche il loro successo. Un seminario esclusivo con un formatore davvero eccezionale. . . provare per credere.

**Daide Costi- Formatore**



**Ciro Imparato:** Prestigioso doppiatore (Rai, Mediaset), voce coach ed esperto di psicologia della voce da circa 20 anni, ha creato il Metodo FourVoiceColors®, che sintetizza l'unione fra i suoi studi in psicologia e l'attività di doppiatore. Le pubblicazioni più recenti di **Ciro** sono: "La tua voce può cambiarti la vita" e "La voce verde della calma", entrambi editi da Sperling&Kupfer.



Ciro Imparato è il guru del Public Speaking, da 20 anni si occupa di occupare di comunicazione, insegnando ai manager di tutta Italia ad utilizzare la voce con il suo Metodo. (..)

Tra i suoi clienti, aziende come Barilla, Fiat, Unicredit.

**La Repubblica - Affari e Finanza - 11 settembre 2011**

Ho ricevuto in anteprima La Voce Verde della calma, l'ultimo libro di **Ciro Imparato**. Non ho resistito: l'ho letto in un baleno e mi sono messa alla prova con il cd in allegato. (..)

Con il passare dei giorni la mia voce si modifica e con lei qualcosa nel mio io: sono meno aggressiva, sento di avere maggiore fiducia negli altri.

**Psychologies novembre 2011**

I FORMATORI



## I 'CAVALLI DI BATTAGLIA' DI MIKE E CIRO?

**Eccone un'anticipazione ...**



In che modo  
'usare bene' la tua **voce**  
ti aiuta a **farti dire di si?**

Guarda il **video**  
in cui **Ciro Imparato**  
spiega che cos'è il metodo  
**Four Voice Colors.**

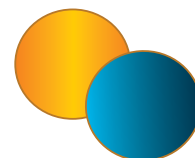
**CLICCA QUI  
PER VEDERE IL VIDEO!**

Che significa nel concreto  
trovare il coraggio  
per andare **oltre** gli standard  
e **vivere da 10 +?**

**Scopri lo con la storia  
del cavallo Ciccio!**



**CLICCA QUI  
PER ASCOLTARE  
L'MP3!**





## Hi-Performance

Specializzata nell'organizzazione di eventi formativi internazionali, è una delle realtà più consolidate nel campo della formazione personale e professionale.

**Dal 1996** Hi-Performance seleziona e promuove i migliori trainer del panorama mondiale:

**Anthony Robbins** – coach numero 1 nel campo delle massime prestazioni,  
**Deepak Chopra** – massimo esperto del Benessere psicofisico ed autore di oltre 40 Bestseller,

**John Gray** – esperto dello sviluppo relazionale ed autore del Bestseller 'Gli uomini vengono da Marte, le donne da Venere',

**Roy Martina** – ideatore del NEI (terapia alternativa per il benessere totale),

**Robert Cialdini** – uno dei più importanti speaker nel campo della psicologia della persuasione,

**Jeffrey Gitomer** – guru nel campo della vendita e del Networking,

**Jack Canfield** – coach del successo ed autorità mondiale nel campo dello sviluppo personale.

Ad oggi, l'azienda ha all'attivo **più di 350 seminari e oltre 33.000 clienti** (imprenditori, dirigenti, manager, venditori ma anche medici e personaggi dello spettacolo) ed ha progettato corsi di formazione aziendale e outdoor in base alle esigenze specifiche di ciascuna azienda.

Dal 2007, è anche **editoria specializzata** in temi sullo sviluppo personale. Le più recenti pubblicazioni editate da Hi-Performance sono 'Passi da Gigante' e 'Appunti da un amico' di Anthony Robbins

## SCHEDA DEL CORSO VENDITORE 10 +

**Sede:** Roma

**Data:** 30-31 Marzo 2012

**Inizio seminario:** h. 9.30

**Fine seminario:** h.18.30

**Per conoscere le categorie di biglietti disponibili e le relative quote contattaci alla nostra infoline:**

