

Ciascuno di noi ha bisogno di 'vendere': che si tratti di servizi, prodotti, o anche solo di idee o desideri, tutti noi ogni giorno indossiamo l'abito del venditore.

Nel suo significato più ampio, vendere significa comunicare con successo, persuadere l'altro con naturalezza ed ottenere ciò che si vuole con facilità.

'Vendiamo' quando un cliente acquista da noi, ma anche quando chiediamo un aumento di stipendio, riusciamo a far fare i compiti ai nostri figli, riusciamo a 'farci ascoltare' a una riunione di lavoro o ... all'assemblea di condominio!

VENDITORE 10 + nasce dagli oltre 50 anni di esperienza 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.

Speciale focus di questo corso è LA VOCE, ed in particolare, il metodo FourVoiceColors® ideato da **Ciro Imparato** **e il pragmatismo delle 5 forze vettoriali del successo di "zio Mike"**.

Infatti, il successo nella vendita è una carrozza trainata da cinque cavalli: il **POWER** ovvero "Aumentare il potere e la forza della propria mente", il

RAPPORT

ovvero "L'arte di conquistare gli altri", la

COMPETENZA

ovvero "Fare meglio per ottenere di più", l'

ENTUSIASMO

ovvero "Grande entusiasmo, grandi realizzazioni", l'

ETICA

ovvero "Diventare in gambissima rispettando i naturali principi etici della vita".

Applicato alla vendita, il metodo FourVoiceColors® permette di usare la voce 'giusta' al momento 'giusto' in ogni fase della trattativa, per trasmettere al cliente in modo autentico emozioni come **fiducia, simpatia, credibilità, competenza, calore umano, affidabilità, passione, reciproca soddisfazione.**

La voce ha un potere straordinario perché parla direttamente all'inconscio. In un attimo

può generare empatia e complicità ma può anche rovinare tutto se usata male.

□

Con il suo approccio concreto e innovativo alla vendita ed al cliente, **Venditore 10 +** coniuga per la 1° volta

VENDITA, FATTURATO, USO DELLA VOCE ED EMOZIONI

e ti fornisce gli strumenti e le tecniche più adatte a

ciascuna

fase della trattativa, per essere scelti rispetto ai concorrenti e raggiungere prima e senza sforzo i tuoi obiettivi di fatturato.

Che tu sia un **venditore professionista**, un **manager**, un **responsabile commerciale**, un **imprenditore**, ma anche un **medico**, un **avvocato**, un **commercialista che desidera acquisire nuovi clienti o mantenere 'fedeli' quelli già acquisiti**

... in queste due giornate intense e interattive apprenderai come aumentare il tuo **volume di affari, il tuo network di conoscenze e il tuo fatturato.**

Diventa il venditore più competitivo sul mercato... qualunque sia il tuo Business!

PERCHE' PARTECIPARE? ECCO 10 BUONI MOTIVI:

1. Aumenti le probabilità di **chiusura** alla tua 1° visita
2. Affini la capacità di fissare gli **appuntamenti al telefono**
3. Stimoli **referenze attive e passaparola**
4. Riconosci i **punti di forza della tua voce** per prevenire le obiezioni e gestire le situazioni critiche
5. Trasformi emozioni, stress e **pressione "da fatturato"** in risorse
6. Elimini i colori di voce che trasmettono **apatia e nervosismo** e che sono deleteri per la chiusura
7. Scopri le chiavi per costruire relazioni di **fiducia**
8. Aumenti la fidelizzazione e le probabilità di **riacquisto**
9. Acquisisci maggiore consapevolezza delle tue credenze potenzianti, per **vendere di più e con minor sforzo**
10. Aumenti le probabilità di **up-selling** (es. prodotti/servizi di valore superiore acquistati dopo aver firmato)

I TRAINER

'Zio Mike' Tribuzio: 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**

".

Ciro Imparato: Prestigioso doppiatore (Rai, Mediaset), voice 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.

TESTIMONIANZE & MEDIA SU MIKE E CIRO: [CLICCA QUI](#)

SPONSOR DELL'EVENTO



□

