

LE 6 CHIAVI della PERSUASIONE

Un evento esclusivo per l'Italia:
il corso con uno dei massimi esperti
nelle tecniche di persuasione,
convincimento e negoziazione.



FINANZE

SOLUZIONI



STRATEGIE

*"Concentrando la nostra
attenzione sugli effetti,
anzichè le cause, possiamo
risparmiarci il laborioso e
pressochè impossibile tentativo
di identificare e deviare
i tanti influssi psicologici
che determinano gradimento
e accettazione".*

Robert Cialdini



SUCCESSO

Robert Cialdini

Vicenza 28 Maggio 2009



*Influire, **Negoziare**, Comunicare, **Gestire**,
Aumentare la Leadership, **Vendere***

ROBERT CIALDINI

Un incontro esclusivo con uno dei principali studiosi della Psicologia Sociale della Persuasione.



"In the last 30 years, we have identified, tested and deployed core principles of influence proven to create positive change across organizations and industries. In fact, they are the subtle, yet powerful 'gears' capable of transforming virtually any interaction.

I invite you to learn more about our revolutionary methodology, real-world application, and how to utilize the ethical practice of INFLUENCE AT WORK for measurable results."

Robert Cialdini

co-fondatore e direttore medico del Chopra Center for Well Being di La Jolla, in California

Oltre 30 anni di studi nel campo della psicologia applicata reso il dott. Robert Cialdini un esperto globalmente riconosciuto nelle **tecniche di persuasione, convincimento e negoziazione.**

Cialdini è ad oggi una delle massime autorità nel campo della psicologia sociale, applicata al campo della persuasione ed alla gestione del potere.

I suoi studi e le sue pubblicazioni sono considerate una delle più rilevanti matrici teorico-concettuali del settore, punto di partenza da cui si è successivamente articolata la ricerca dei processi cognitivi e delle relazionali interpersonali.

Concluso il suo dottorato presso l'Università del North Carolina, Cialdini ha proseguito la sua specializzazione presso la Columbia University, affermandosi come docente presso le Università dell'Ohio, quella della California, l'Annenberg School of Communications e la Graduate School of Business della Stanford University.

Attualmente, oltre a condurre seminari in tutto il mondo, insegna all'Università di Arizona e alla W.P. Carey School of Business.

Cialdini, è presidente di **Influence at Work**, un'organizzazione di livello mondiale che offre consulenza e formazione sulla base dei **"Sei Principi di Influenza"**.

Tra i suoi clienti figurano multinazionali ed organizzazioni quali: **Google, Advanta, IBM, Washington Mutual Group of Funds, Coca Cola, KPMG, AstraZeneca, Ericsson, Kodak, Merrill Lynch, Nationwide Insurance, Pfizer, Northern Trust, Prudential, The Mayo Clinic, Glaxo Wellcome, Harvard University, Kennedy School, The Weather Channel, United States Department of Justice, NATO, Microsoft e Charles Schwab.**

ROBERT CIALDINI

I suoi testi, tra cui il famoso **"Influence: Science & Practice"**, sono frutto di studi ed esperienze trentennali, condotti analizzando con rigore scientifico le cause e le motivazioni all'origine dei comportamenti ed delle azioni nel Business.

Il suo libro più famoso, **"Influence"**, è stato tradotto in 25 lingue e ha venduto oltre 1,5 milioni di copie in tutto il mondo. Anche l'ultima opera, a cui Cialdini ha contribuito quale co-autore, **"Yes! 50 Scientifically Proven Ways to be Persuasive"**, è riuscita ad entrare nelle classifiche dei libri più venduti del New York Times, di USA Today e del Wall Street Journal.

- *L'Harvard Business Review ha incluso le ricerche del Dr. Cialdini all'interno della sua prestigiosa rubrica "Breakthrough Ideas for Today's Business Agenda".*

- *Il libro "Influence" è entrato nella lista dei bestseller business del New York Times.*

- *Fortune Magazine ha elencato "Influence" tra i suoi "75 Smartest Business Books."*



Per acquistare i libri di Robert Cialdini in lingua italiana vai su:

www.hiperformance.it/shopping

VENDITE & RISULTATI



In questo corso, Robert Cialdini ci introduce nei percorsi della psicologia, fornendo nuove **strategie** e **strumenti** a tutti coloro che desiderano esercitare una maggior influenza sulle scelte altrui. Un seminario che costituisce una **guida pratica per tradurre in azioni concrete i risultati della ricerca scientifica**, rendendoli applicabili al business ed al lavoro di ogni giorno.

Grazie all'approccio pragmatico e all'applicazione concreta di tali strumenti, il seminario offre un'opportunità di crescita tangibile, durante la quale verranno approfonditi **I Sei Principi Universali della Persuasione**.

I partecipanti ricevono risposte a domande quali:

Come possiamo abbreviare ed ottimizzare il tempo necessario a sviluppare ed approfondire i rapporti con i nostri clienti, collaboratori e possibili partner d'affari?

Come possiamo potenziare l'impatto di affidabilità e serietà fin dai primi momenti?

Dopo aver dato, come possiamo predisporre il nostro interlocutore a dare a sua volta, aumentando così in modo significativo la probabilità di ricevere qualcosa in cambio?

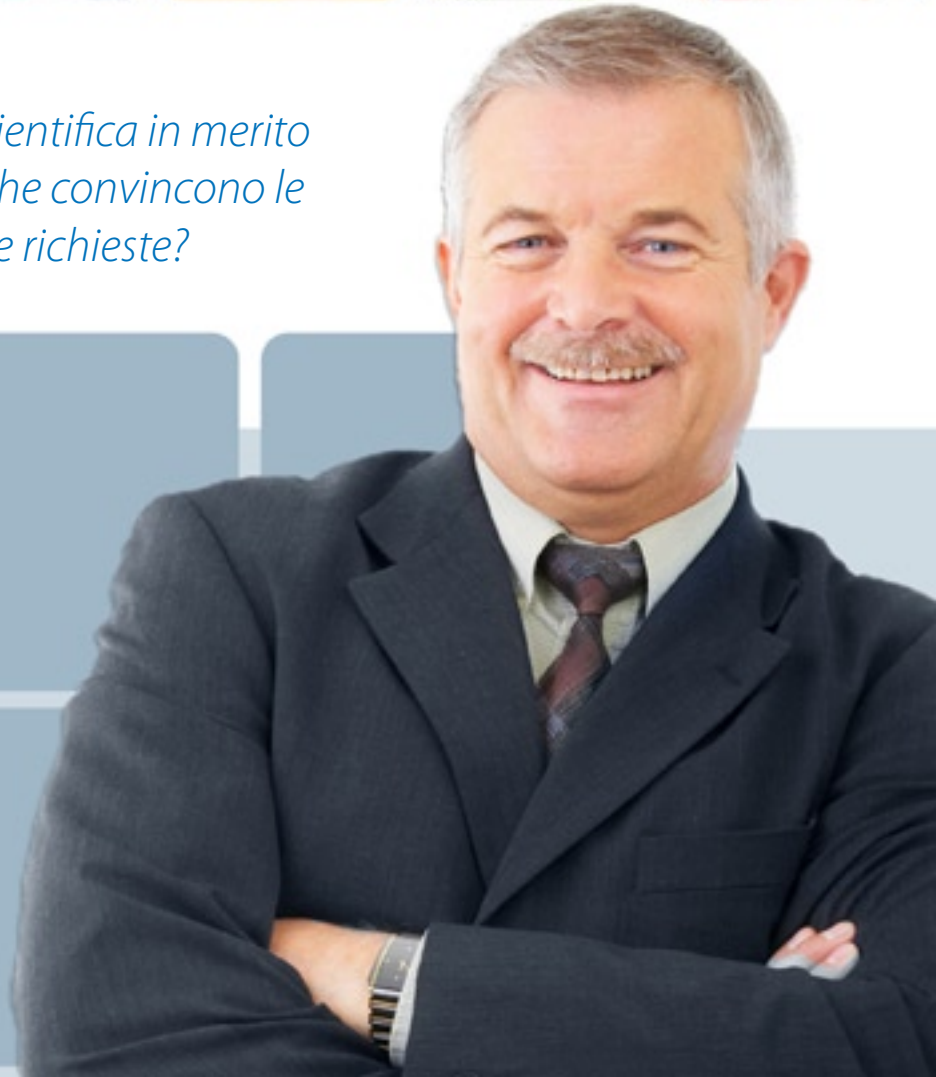
L'Approccio Persuasivo nel Business

&



*Che cosa insegna la ricerca scientifica in merito alle **dinamiche persuasive** che convincono le persone a dire sì a determinate richieste?*

*E come possiamo utilizzare queste conoscenze in maniera **efficace** ed **eticamente corretta**?*



A young woman with brown hair pulled back, wearing a dark blue blazer over a white top, smiling warmly at the camera. The background is a light blue gradient.

Quando gli altri esitano,
come possiamo indurli
e **motivarli all'azione?**

&

Qual è il principio persuasivo
meno applicato,
anche se è uno
tra i più **efficaci?**



PROGRAMMA DEL CORSO



Orari del corso:

Ore 8,45 - Registrazione

Ore 9,00 Inizio

Ore 11,00 Coffee Break

Ore 13,45 Pranzo

Ore 14,30 Ripresa dei lavori

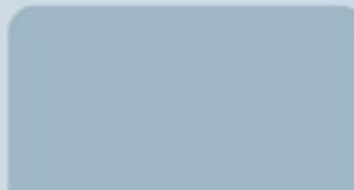
Ore 15,45 Coffee Break

Ore 18,00 Fine del corso

Pacchetto all inclusive comprensivo di:

- Corso con traduzione simultanea in italiano
- Light Lunch & Coffee Break

V i c e n z a 2 8 M a g g i o 2 0 0 9



DICONO
DI LUI...



"Dott. Cialdini, a dire il vero ero un pò preoccupato perché i miei venditori sono tutti già abbastanza esperti e preparati. E se non si riesce a catturare la loro attenzione, va a finire che se ne vanno a giocare con i telefonini! L'aver frequentato il suo corso, li ha resi ancora migliori, più concentrati e determinati. Lo noto ancora oggi, dopo tanti mesi. Grazie e complimenti. Missione compiuta!"

Tom Stroud - Cisco Systems

"Cialdini ha convinto tutti. Ha elettrizzato l'intera platea. Mi ricordo che dopo uno dei nostri dirigenti, che precedentemente si era espresso in modo un pò scettico nei confronti del dott. Cialdini, si è rivolto a me ammettendo di aver sbagliato. Alla fine aveva sei pagine fitte di appunti, perché - ha detto - gli servono immediatamente per il suo lavoro".

Steven Mosey, Ph.D. - Bose Corporation

"Il messaggio chiave della sua relazione è semplicemente che la psicologia dell'influenza può essere capita e imparata. Se applichiamo questo messaggio possiamo sicuramente affrontare il nostro business con più successo".

A. M. Mc.Intosh - IBM
United Kingdom International
Products Limited

Se se ne fa un **uso responsabile**
che c'è di male nell'utilizzo della scienza
per il miglioramento dei propri rapporti d'affari?

E se le conoscenze ci sono,
perché non usarle?



“Con le sue ricerche Robert Cialdini ha dimostrato che è possibile aumentare la propria capacità di persuasione e che questo porta a risultati estremamente positivi”.

Pratap Nambiar - KPMG Global
Markets Asia Pacific

“Il Dott. Cialdini è stato il miglior relatore che abbiamo mai visto... sia dentro che fuori questa azienda. Gli ascoltatori semplicemente lo ammiravano”

Jennifer L. Botelho - KPMG, LLP

“La sua relazione è assolutamente memorabile. Provo profonda profonda stima per aver reso l'ultimo convegno probabilmente il più utile e informativo degli ultimi anni”.

H. Allen Holmes - Segretario
assistente al Dipartimento Difesa
USA

“Grazie allo stile della sua presentazione, ciascuno riesce facilmente a collegare e applicare i suoi ‘Principi di Influenza’ a qualsiasi business o compito da affrontare”.

John M. Thompson - Vice
Presidente Merrill Lynch

“Bob è tra i migliori esperti delle tecniche di persuasione che fanno vendere i nostri prodotti e servizi. Il suo libro dovrebbe essere un testo standard per ciascuno che si occupa di marketing e vendita”.

R. Craig Wilson - Vice Presidente
e Sales Manager Northern Trust

EVENTI FORMATIVI INTERNAZIONALI

Questo appuntamento formativo nasce dalla collaborazione tra Hi-Performance - dal 1996 specializzata nell'organizzazione di eventi formativi internazionali - e Mirco Gasparotto - Presidente Arroweld Italia - con l'obiettivo di mettere a disposizione per un ristretto numero di aziende - all'avanguardia per mentalità e strategie di business - una selezione dei migliori formatori presenti nel panorama mondiale.



HI-PERFORMANCE®
Il nuovo modo di fare formazione

PER INFORMAZIONI ED ISCRIZIONI:

INFOLINE HI-PERFORMANCE: 06 36005152

Email: info@hiperformance.it