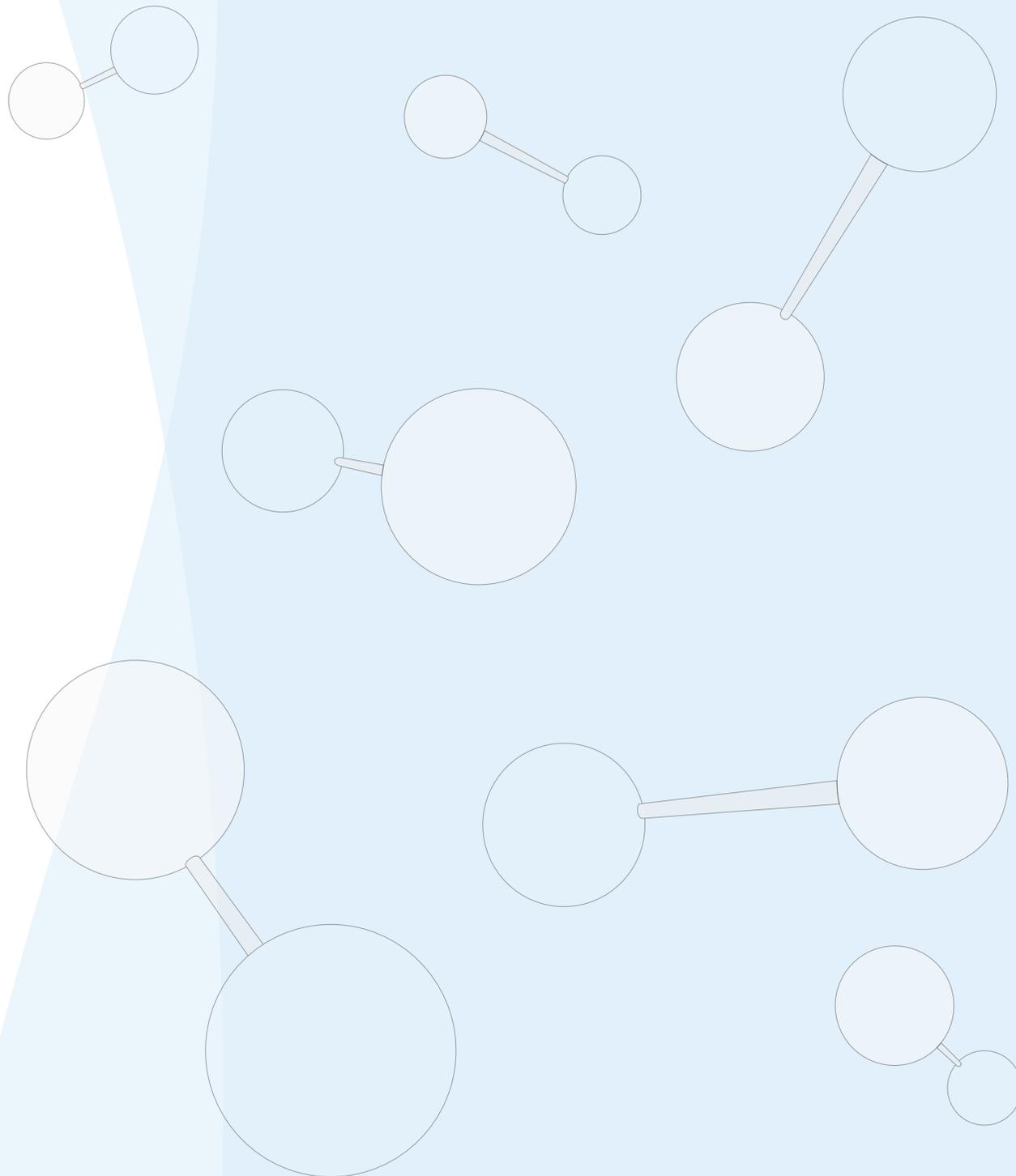


# Vendere mi piace

“La gente di base non vuole mai comprare. Ha paura. Allora arriviamo noi. E li convinciamo. E di cosa li convinciamo? Della bontà dei nostri sogni. Noi non ci alziamo dal tavolo della trattativa fin quando i nostri sogni non son diventati anche i loro. E allora comprano.”

— dal film “Loro” di Paolo Sorrentino

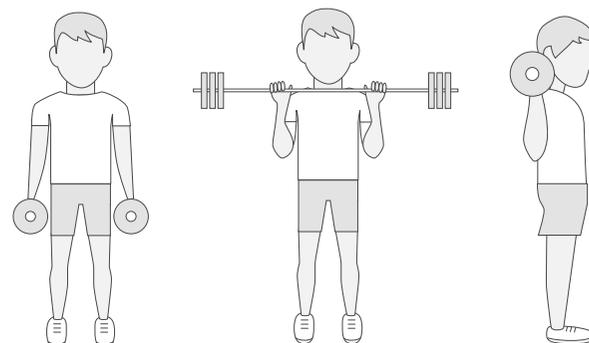


## Vendere mi piace è la palestra sui fondamentali della vendita.

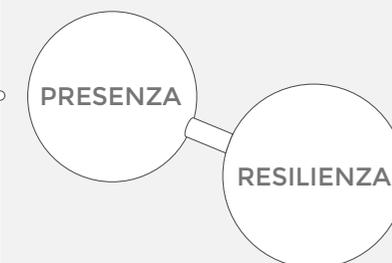
Oggi c'è un bisogno crescente di persone che sappiano vendere bene. Il problema è che molte persone continuano a vivere male questa sfida:



Così le aziende investono in corsi di formazione sulle tecniche di vendita. E non ottengono niente. In quindici anni di attività come commerciale e formatore di reti di vendita ho imparato che le tecniche di vendita non servono a niente se le persone non si sono liberate dal "mal di vendita", se non hanno fatto i conti con la dimensione emotiva e psicologica del vendere, se non hanno fatto i conti cioè con i fondamentali della vendita.



E' come insegnare a giocare a calcio a una persona che non sa correre. E qui arriva il nostro workshop. Due giornate di esperienze ed esercizi indimenticabili per lavorare sui due fondamentali della vendita, i due atomi che compongono la molecola della vendita:



## ► Programma delle attività in aula

### Presenza

Per vendere ci vuole presenza. Presenza significa sentire e farsi sentire. Significa esserci, essere concentrati, convinti, assertivi, energici, potenti, usare bene corpo e voce, ma soprattutto ascoltare bene e ascoltare tutto.

Per lavorare sulla presenza, soprattutto in termini di potenza espressiva, utilizzeremo tecniche ed esercizi presi a prestito dal mondo dell'improvvisazione teatrale sotto la guida esperta di Marco Marchegiani.

Per lavorare sulla presenza, soprattutto in termini di capacità di ascolto ed esplorazione del mondo, utilizzeremo tecniche ed esercizi presi a prestito dal mondo del giornalismo sotto la guida esperta di Alessio Lasta.

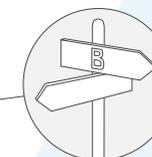
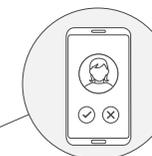


### Resilienza

Per vendere ci vuole resilienza. Resilienza significa reggere agli urti della vendita. Significa perseguire con energia i propri obiettivi accogliendo in modo costruttivo i no, le porte in faccia, i giudizi degli altri.

Per lavorare sulla resilienza utilizzeremo due attività:

- 1) il gioco della caccia telefonica. Ogni partecipante dovrà raggiungere un obiettivo particolarmente sfidante attraverso una serie di conversazioni telefoniche vere e non simulate;
- 2) il gioco del piano B. Ogni partecipante si allenerà a generare modi alternativi per perseguire un determinato obiettivo in modo da minimizzare l'impatto emotivo di eventuali fallimenti.



### Chi partecipa al nostro workshop?

- Figure tecniche chiamate ad una riconversione commerciale;
- Figure amministrative e di back office chiamate ad una riconversione commerciale;
- Figure di assistenza alla clientela che devono cominciare a vendere;
- Professionisti che devono aumentare la loro base di clienti;
- Venditori e commerciali esperti che vogliono rilanciarsi e perfezionarsi, cambiando il loro approccio al lavoro.

## Oltre al divertimento e all'emozione dell'esperienza cosa realisticamente e concretamente porti a casa?

- Capisci finalmente il vero motivo per cui vendi poco o meno di quanto la tua esperienza ti permetterebbe;
- Individui i comportamenti della tua operatività quotidiana su cui focalizzarti per generare nuove abitudini vincenti;
- Impari a svolgere gli esercizi necessari a tenere in costante allenamento i due muscoli della vendita: presenza e resilienza.

## Cosa non facciamo

- Non facciamo discorsi motivazionali del tipo "ce la puoi fare";
- Non insegniamo trucchi e frasi magiche per attirare clienti o convincerli a comprare;
- Non accettiamo obiezioni del tipo "il mio settore è differente", "il mio territorio è differente". Chi viene in aula deve essere pronto a mettersi in discussione altrimenti il workshop fallisce.

## Durata del corso

Aula tradizionale: 16 ore in 4 sessioni oppure  
Webinar: 8 ore in 4 sessioni

## Dicono di noi

"Un'esperienza formativa eccezionale, con tanti spunti e casi pratici veramente utili per il lavoro di tutti i giorni offline. Una giornata di vero valore visto che ormai vendono fuffa a tutti gli angoli."

– Silvio Riva

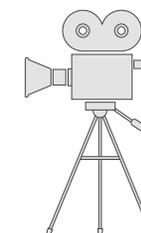
## I nostri esercizi

VENDERE MI PIACE È UNA  
PALESTRA IN CUI NELL'ARCO DI:



VERRANNO  
SVOLTI ALMENO

12  
esercizi



LE ATTIVITÀ  
POTRANNO ESSERE  
FILMATE IN MODO  
DA MOSTRARE  
AI PARTECIPANTI  
IN TEMPO REALE  
COME SI PUÒ  
CONCRETAMENTE  
SVILUPPARE LA  
PROPRIA PRESENZA  
E LA PROPRIA  
RESILIENZA.

DI CUI

4  
IN GRUPPO.



## Docenti



Lorenzo Cavalieri è laureato in Scienze Politiche e ha conseguito il Master of Business Administration presso il Politecnico di Milano. Ha ricoperto i ruoli di Responsabile Commerciale e Division Manager in due prestigiose multinazionali nel settore finanziario ed in quello delle risorse umane. E' un coach certificato PCC International Coach Federation e dal 2006 si occupa di coaching e formazione manageriale, con una specializzazione nell'area delle soft skills commerciali e manageriali.

Per la casa editrice Vallardi dal 2011 in poi ha pubblicato i saggi "Vendere mi piace", "Mi vendo bene, ma non sono in vendita", "Colloqui da incubo", "Il lavoro non è un posto".



Marco Marchegiani è un life ed executive coach, docente senior di teatro d'improvvisazione, è responsabile della scuola "Match d'improvvisazione" di Bologna. A Sparring offre la sua specializzazione nello sviluppo di competenze manageriali e relazionali per l'impresa, attraverso metodologie esperienziali.



Alessio Lasta è un giornalista professionista con alle spalle 15 anni di esperienza e centinaia di interviste e inchieste su temi economico-sociali e politici per RAI 3 e La7. A Sparring offre il suo contributo nei seminari dedicati alla comunicazione efficace.

### Per iscriversi

► [www.sparringgroup.com](http://www.sparringgroup.com)  
[sparring@sparringgroup.com](mailto:sparring@sparringgroup.com) | +39 0287259095