

Neuromarketing e Tecniche di Vendita Avanzata

Presentazione argomento e obiettivi

Ora che la pandemia è entrata a far parte del nostro «*new normal*», pensare di interfacciarsi con le persone esattamente come facevamo un anno e mezzo fa è pura illusione.

Esigenze, espresse e inespresse, processi decisionali, fattori di valutazione, modalità di gestione delle relazioni: ci troviamo in un enorme calderone nel quale certezze e abitudini di decenni sono state drasticamente scardinate, senza soluzione di continuità.

Mentre cerchiamo di ridefinire e mantenere la nostra bussola, è necessario riprogettare i modelli di comportamento da adottare con i clienti, sia esterni, sia interni.

Diventa essenziale comprendere come funzionano i meccanismi comportamentali, ai livelli più profondi. In questo esercizio ci vengono in aiuto le recenti scoperte delle neuroscienze, grazie alle quali possiamo iniziare a mappare cosa succede nella mente umana, cosa favorisce un “sì” e cosa invece determina un “no”, qual è il peso della razionalità rispetto all’emotività, su cosa si fondano realmente i legami tra cliente e fornitore, come possiamo quindi influenzare le decisioni dei nostri interlocutori.

OBIETTIVI:

1. Il focus 2021-2022 per Confindustria Giovani Vicenza è LA PERSONA: quindi l’evento formativo ha come filo rosso l’accreciuta conoscenza di come funziona la nostra mente, e come farla funzionare al meglio così da far fiorire il potenziale individuale e migliorare la qualità della propria vita – personale e lavorativa.
2. Nel Progetto «Neuro-Marketing e Tecniche di Vendita Avanzata» impariamo come modellare il funzionamento della nostra mente, e come mappare, per guidarli, i processi decisionali dei nostri interlocutori, sia all’interno dell’azienda, sia all’esterno, sia anche nella vita privata.
3. Estrapoliamo la grammatica della mente, per saper andare oltre le parole – stimolo debole – costruendo relazioni, consenso, motivazione attraverso le leve più profonde che sottendono a qualsiasi decisione e azione umana.
4. In un percorso fortemente interattivo ogni partecipante sperimenta in prima persona, su se stesso e sui colleghi, quali dinamiche si attivano e come gestirle nella concretezza quotidiana

Programma

- Principi di *self-marketing neuronale*
- Misura la tua efficacia personale nel creare *impressioni* nell’interlocutore: sai cosa passa?
- In tempi di pandemia: come sono cambiate le persone, cosa dobbiamo cambiare noi
- I 2 valori fondamentali oggi per gli esseri umani... e non solo
- *Elevator pitch*: come proponi la tua azienda?

- Le parole-bidone
- La lente del cliente secondo le Neuroscienze: il nuovo *Customer's Journey*
- Test di Pensiero Laterale
- 10 + 1 chiavi di volta
- Come funzionano i processi decisionali, come guidarli
- Il tuo brand: una risposta in 5 facce
- I 3 cervelli: dove nascono le decisioni
- ...non ci sono solo il bianco e il nero..ci sono i grigi ?
- Sistema 1 e Sistema 2, e le euristiche
- V, A, o K ? Inquadra i tuoi modelli di comunicazione su 3 livelli, inquadra quelli degli interlocutori
- La Regola Universale della Simpatia

Destinatari

Il corso è rivolto agli iscritti al Gruppo Giovani imprenditori di Confindustria Vicenza.

Profilo docente

Daniela Bassetto ha una lunga esperienza internazionale come Direttore Marketing & Sales, Comunicazione, Risorse Umane in gruppi multinazionali americani, tra cui Emerson Corporation, Liebert Hiross, Amcast Corporation.

Giornalista iscritta all'Ordine, di madrelingua tedesca, laureata in Lingue e Letterature Straniere

Oggi è Executive Project Leader per progetti di innovazione in azienda, negli ambiti strategia, marketing, vendite, change management, potenziamento delle persone e dei team

È docente in Master all'università e nelle Business Schools, Coach professionista, formatore e Licensed Practitioner of Neurolinguistic Programming, in italiano e in inglese.

Ha sviluppato la metodologia "Interactive Training – T.I.A. Training in Action", integrata con sistemi Lean e Agile

Metodologia

"Interactive Training – T.I.A. Training in Action", è una nuova metodologia sviluppata da Daniela Bassetto, che consente di lavorare contemporaneamente sulle hard skills relative al ruolo ricoperto in azienda e i potenziali umani personali più profondi

La metodologia garantisce partecipazione attiva e interazione, da parte dei partecipanti, per almeno l'80% del tempo formativo, sia onsite sia online

Il progetto viene costantemente adattato a ciò che effettivamente serve all'azienda e alle persone, strutturato con metodologie e strumenti di immediata applicabilità, costruito step by step con i partecipanti sulla base della traccia progettata

Ogni partecipante utilizza immediatamente quanto appreso; lo personalizza sulla base delle sue esigenze, ne verifica i risultati attraverso simulazioni, role plays, palestre mentali individuali e di gruppo, lo riporta nelle sue attività quotidiane.

Durante ogni incontro vengono assegnati dei task da attuare, individualmente o in team; a ogni incontro successivo si verificano insieme i progressi, si aggiusta dove necessario, si integra dove utile.

Attraverso tecniche di coinvolgimento totale - mentale, emozionale, fisico – quanto appreso resta impresso, si traduce in azioni immediate e garantisce risultati concreti a breve, medio e lungo termine

Aspetti organizzativi e investimento

Il corso si svolge in forma residenziale **sabato 9 ottobre** e **domenica 10 ottobre** mattina presso [Hotel Bellavista Resort e Spa](#)**** a Montegrotto Terme (PD).

Programma

Arrivo alle 8.45 e registrazione partecipanti

9.00 – 12.30 sessione formativa del mattino

Pranzo

13.30-16.30 sessione formativa del pomeriggio

16.30 – 19.30 – attività libere (eventualmente presso la SPA dell’hotel)

Domenica 9.00 – 13.00 sessione formativa

- La **quota di adesione al corso** riservata al Gruppo Giovani Imprenditori è di **200 euro + IVA**
- La quota **non include i costi della residenzialità** (da saldare direttamente presso l’Hotel), che beneficiano di una vantaggiosa convenzione stipulata ad hoc con il Gruppo Giovani Imprenditori:
 - **Camera doppia classic: 120 euro per persona**
 - Supplemento camera singola: 10 euro
 - Tassa di soggiorno: 2 euro a notte per persona
- **Comprende:**
 - 1 notte in pensione completa (bevande escluse)
 - Forfait Thermalia: accesso alle tre piscine termali con idromassaggi, percorso vascolare, cascate cervicali, bagno turco, sauna himalayana, acquagym (martedì, venerdì e domenica) accappatoio e ciabattine
- **Non comprende:**
 - Pranzo extra della domenica € 25 (bevande escluse)
 - Eventuali trattamenti da listino spa (allegato) che beneficeranno del 10% di sconto
- L’iscrizione avviene compilando il [modulo online](https://survey.zohopublic.com/zs/xkChJP) disponibile a questo link:
<https://survey.zohopublic.com/zs/xkChJP>
- La conferma dell’avvio del corso e il relativo pagamento avvengono a seguito del raggiungimento del **numero minimo di partecipanti**
- Precondizione per l’accesso alla struttura è il **possesso del Green Pass**