

“Un discorso che abbia persuaso una mente costringe la mente che ha persuaso e a credere nei detti e a consentire nei fatti ”

Gorgia

“**Non si può non comunicare**”, il primo postulato della pragmatica della comunicazione (Watzlawick, 1967), implica che siamo intrappolati tra la scelta di comunicare in modo casuale e subire tale inevitabilità oppure di farlo strategicamente e gestirla. Da questa assunzione nasce l'Approccio Strategico, ovvero l'applicazione alla comunicazione interpersonale e terapeutica delle formulazioni teoriche e applicative, frutto del lavoro del gruppo di Palo Alto (Watzlawick, Weackland, 1974; Nardone, Watzlawick, 1990; Watzlawick, Nardone, 1997). Il modello strategico, più che basarsi su una teoria a priori della natura umana in base alla quale “analizzare” il comportamento, si occupa del modo in cui le persone **percepiscono** e **gestiscono** la propria “realtà”, attraverso la loro comunicazione con se stessi, con gli altri e con il mondo, trasformandola da disfunzionale in funzionale. Da tale prospettiva, i problemi umani sono il risultato dell'interazione tra soggetto e realtà, per cui risalire alle origini del problema è spesso fuorviante rispetto al trovare le soluzioni. Piuttosto, saranno le soluzioni che funzionano che condurranno a conoscere le matrici del problema.

Prima giornata: LA COMUNICAZIONE STRATEGICA

Ore 9.00: apertura dei lavori:

- Dalla comunicazione che spiega alla comunicazione che persuade
- La comunicazione nei suoi aspetti pragmatici e interazionali
- Strategie e tecniche di comunicazione persuasoria
- Esercitazione

Ore 13.00: pausa pranzo.

Ore 14.00:

- La relazione cliente-venditore e il “gioco a somma diversa da 0”
- La formazione della prima impressione nel cliente
- L'ascolto e l'osservazione dei comportamenti comunicativi del cliente
- Esercitazione

Ore 18.00: conclusione

Seconda giornata: NEGOZIAZIONE E VENDITA

Ore 9.00: apertura dei lavori

- Le cinque fasi della vendita
- L'arte di fare domande
- Le esigenze del cliente
- Esercitazione

Ore 13.00: pausa pranzo.

Ore 14.00:

- La gestione delle obiezioni
- Il processo di negoziazione nelle sue fasi
- Come fare una telefonata commerciale
- Esercitazione

Ore 18.00: conclusione

Tutti noi vendiamo. Vendiamo quotidianamente. Se non dei prodotti, vendiamo noi stessi e l'immagine che vogliamo trasmettere. Ogni volta che comunichiamo con qualcuno, negoziamo. Ci sforziamo per trasmettere contenuti in un modo tale che il nostro interlocutore li accetti, ed accetti noi stessi. In un mercato sempre più competitivo, vendere non è frutto solo di tecniche ma anche della capacità e sensibilità di conoscere e saper interpretare i costanti cambiamenti del mercato, per riuscire ad essere propositivi e creativi nella presentazione del prodotto o servizio.

L'obiettivo del workshop è quello di far acquisire ai partecipanti una conoscenza specifica su quelle che attualmente appaiono come le tecniche più efficaci di negoziazione e vendita, ovvero quelle centrate sul cliente e sull'abilità del negoziatore di utilizzare l'arte di fare domande per aiutare l'interlocutore a scegliere fra alternative, nella logica di una “vincita” reciproca. Tutto ciò può essere possibile attraverso l'utilizzo di una corretta comunicazione strategica, nei suoi effetti relazionali e persuasori.

METODOLOGIA DIDATTICA

Il principio base del corso è la metodologia dell'*imparare facendo*, che antepone l'aspetto esperienziale rispetto a quello teorico per un più veloce apprendimento. Sarà privilegiato quindi tale aspetto rivolto all'applicazione di strategie di intervento per consentire un più efficace trasferimento operativo di quanto appreso nel proprio contesto relativo a vendite e negoziazioni.

DESTINATARI

Il workshop è rivolto sia ai professionisti della vendita che a tutti coloro che vogliono conoscerne i concetti principali e perfezionare alcune tecniche ed abilità comunicative per essere vincenti sul mercato.

Venditore da sempre, ha iniziato a lavorare nei negozi di famiglia all'età di 19 anni. Successivamente è approdato alla CartaSI spa dove nel tempo, è diventato responsabile per la Regione Marche. Ha collaborato nella ricerca e selezione del personale commerciale con le agenzie RAS Assicurazioni ed INA Assitalia di Grosseto, divenendo responsabile della rete di subagenti e consulenti assicurativi. Dal 2007 ha avviato una impresa specializzata nella vendita di servizi web per le imprese.

Si occupa di formazione dagli anni '90 con la Subacquea (istruttore di sub e di apnea FIPSAS/CONI), approdando infine alla formazione permanente degli adulti specializzandosi in corsi di tecniche di vendita, team building e pianificazione commerciale. Docente certificato dalla regione Marche. Ha conseguito una Laura in Sociologia ad indirizzo economico e del lavoro.

GIOVANNA ROSCIGLIONE

Psicologa, psicoterapeuta, formatrice, specializzata in Terapia Breve Strategica, è ricercatrice associata presso il Centro di Terapia Strategica di Arezzo, è responsabile dello Studio affiliato di Fano, dove svolge attività di psicoterapia clinica secondo il Modello di Terapia Breve Strategica. Oltre alla psicoterapia breve, svolge anche attività di consulenza e formazione in ambito organizzativo, educativo e sportivo. Lo Studio affiliato di Fano collabora con *Strategic Intervention Center*, diretto dal Dott. Christian Moretto, referente CTS di New York.

INFORMAZIONI GENERALI

DATA DI SVOLGIMENTO:
sabato 17 e domenica 18 Aprile 2010

ORARI: dalle 9:00 alle 18:00

ADESIONI: le adesioni saranno accettate fino ad esaurimento dei posti (max 15 partecipanti).

ISCRIZIONE: inviare l'adesione di partecipazione entro e non oltre il 10 aprile 2010 o via e-mail ad uno dei seguenti indirizzi:

info@terapiabrevestrategica-fano.it

posta@alessandrogallego.it

o via fax al n. 0721/827006

Per info telefonare ai seguenti numeri:

338/9014444 - 328/7297393

QUOTA DI PARTECIPAZIONE:

– Quota individuale: € 150,00 + iva (20%).

SEDE DI SVOLGIMENTO:



**CENTRO DI TERAPIA STRATEGICA
STUDIO AFFILIATO DI FANO**

Piazza Costanzi, 12

61032 Fano (PU)

Tel/Fax: 0721/827006

Cell: 338/9014444

e-mail: info@terapiabrevestrategica-fano.it

www.terapiabrevestrategica-fano.it



responsabile **Alessandro Gallego**

in collaborazione con



CENTRO DI TERAPIA STRATEGICA
Istituto di Ricerca, Training e attività Clinica
diretto dal Prof. Giorgio Nardone

responsabile **D.ssa Giovanna Rosciglione**

presentano il workshop:

**COMUNICAZIONE,
NEGOZIAZIONE E
VENDITA**