TRAINING COURSE

LIVE STREAMING

Neuroscienze nella vendita

11 aprile 2022

09:30 - 18:00

Introduzione

Per avere successo nelle vendite è necessario qualcosa in più rispetto alle tecniche tradizionali: il Training Course **“Neuroscienze nella vendita”** presenta un approccio alla vendita efficace e basato sul cervello, sensibile a ciò che accade nella mente del cliente, aiutando i lettori **a comprendere l’importanza dell’inconscio** e ad andare oltre la superficie di ciò che le persone dicono, per **riconoscere ciò che realmente intendono**.

Infatti, **il cervello è un organo sensoriale**, dove il 40% dei neuroni elabora gli stimoli che provengono dall’esterno trasformandoli in segnali di piacere emotivo, ad esempio il profumo che si respira in uno store o la musica che si ascolta mentre si vive l’esperienza di acquisto. Comprare in un contesto “reale” non è solo la concretezza della scelta di un prodotto, ma l’esperienza di cui quel prodotto è parte.

Per questo motivo, molti brand del lusso sono tornati a vedere i punti vendita fisici come “luogo elettivo” in cui invitare i propri clienti, non solo per mostrare l’unicità delle proprie soluzioni, ma soprattutto per **far vivere al cervello un’esperienza sensoriale a 360 gradi**, al fine di attivare pienamente il sistema nervoso per raggiungere livelli di soddisfazione, eccitazione e fidelizzazione impensabili con il solo “bene” cliccato e aggiunto al carrello.

L’obiettivo del corso è quello di individuare i canali di comunicazione e relazione dei processi decisionali d’acquisto mediante metodologie alla base delle neuroscienze.

2

Argomenti

- Le moderne neuroscienze come chiave di lettura del **funzionamento del nostro cervello**
- Il cervello tripartito: **la teoria di Paul MacLean** come strumento principe delle negoziazioni
- Cosa possiamo imparare delle relazioni di vendita da “Pensieri lenti e veloci” del premio **Nobel Daniel Kahneman**
- Differenziare il proprio stile di vendita in relazione alle recenti scoperte della **psicologia della personalità**
- **Il ruolo della dopamina** nel processo di acquisto

Obiettivi

3

- Capire **come funziona il cervello dell'uomo** in quanto potenziale cliente di uno store fisico, per migliorare in modo significativo la Customer Experience
- Comprendere che il processo di acquisto molto spesso scaturisce dall'interazione tra la **mente emotiva e la mente cognitiva**, cioè tra processi automatici e processi controllati, portando il consulente di vendita allo sviluppo di strumenti adeguati
- Apprendere le **componenti cerebrali** che sottostanno alle decisioni di acquisto e il **ruolo dell'emozione dominante**
- Come rispondere alle principali obiezioni del **cliente omnicanale** quando si trova nel canale fisico
- Chiudere efficacemente le vendite utilizzando in modo strumentale **la sorpresa**, la più breve tra tutte le emozioni dell'essere umano

Target

Retail Manager, Marketing Manager, Store Manager, Addetti Vendita, Sales Manager, proprietari di attività e, in generale, tutte le figure che desiderano arricchire le proprie competenze in materia.

Modalità didattica

Il corso si svolgerà il **11 aprile 2022**, dalle **9.30** alle **18.00** (con pausa dalle 13.00 alle 14.30) in modalità Live Streaming tramite la piattaforma Zoom.

Pricing

Per i soci Retail Institute Italy il Training Course ha un costo di **250 € + IVA**

Per i non soci la partecipazione ha un costo pari a **500 € + IVA**

Per i non soci è previsto uno speciale Early Bird: **400 € + IVA** per iscrizioni effettuate entro il **11 marzo 2022**.

Docente: Luigi Di Genua

Trainer Esperto di Communication in Relationship

Riconosciuto come Professional Certified Coach ICF (con credenziale n. 009079471I), Team Coach, formatore esperto di Communication in Relationship, Luigi di Genua è specializzato nella gestione del punto vendita, del rapporto con il cliente finale e della gestione del team.

Ha maturato numerose esperienze nella direzione di punti vendita in aziende leader di settore quali **MediaWorld**, **Saturn**, **Carrefour** e **Computer Discount**. Ha formato più di 10.000 professionisti in tutta l'Italia negli ultimi 10 anni.

Il suo corso di Sales Skills è stato premiato come il migliore tra i paesi EMEIA, clienti di Apple nell'anno 2008. È stato inoltre coach e trainer per ambassador (Apple Sales Consultant), area manager e supervisor di **Apple**.

È formatore dell'Academy di **Unieuro** rivolta principalmente agli Store ed Area Manager. È stato inoltre Shadow Coach per più di 1.000 consulenti di vendita negli ultimi 10 anni nei settori dell'elettronica di consumo, bricolage, profumeria, food, abbigliamento e wellness. È riconosciuto inoltre come PNL Advanced Master Practitioner con credenziale n. 227614. Docente dei corsi di Shopper Engagement, Strumenti di Coaching, Team Coaching per il Retail e Strumenti per motivare il proprio team presso Retail Institute Italy.

Laureando in Psicologia presso l’Università di Pavia.

CONTATTI

Per maggiori informazioni sulle modalità di partecipazione:

formazione@retailinstitute.it

Retail Institute Italy

Foro Bonaparte,12
20211 Milano

www.retailinstitute.it