

# Leadership Lab

## THE SELLING PERSONALITY

**Durata del laboratorio:** 1 giornata

**Partecipanti:** max 15

**Date:** 24 giugno 2011

**Sede:** Milano; MoLI

**Docente:** Marco Ghetti

**Quota di iscrizione:** € 350,00 + iva a partecipante, per privati  
€ 560,00 + iva a partecipante, per aziende

I

### Contenuti generali del laboratorio

*The Selling Personality* è un laboratorio dedicato alla vendita strategica, complessa, di tipo business to business.

Il focus del laboratorio è l'incrocio tra processo (e successo) del vendere da un lato, e personalità degli attori dall'altro.

A tutti è chiaro quando vendiamo, che il primo oggetto della nostra vendita siamo noi stessi: meno chiari però sono i tratti della personalità che influenzano la dinamica.

Come giocano i caratteri della personalità del Cliente sulla condotta ottimale del venditore?

Come giocano, di converso, i tratti di personalità del Venditore sulla qualità e fluidità della relazione col Cliente?

Il laboratorio fornisce al partecipante gli "attrezzi" per portare nella propria pratica di vendita un modalità di costante autotraining e automiglioramento.

Valore aggiunto, in particolare, sarà l'esplorazione della vendita passo dopo passo, sapendo che essa non si limita agli incontri di tipo commerciale, ma pervade ogni momento relazionale col Cliente. Come per esempio il post vendita, la gestione di emergenze, la routine, il sorgere di un bisogno.





## Destinatari

Il seminario è rivolto a professionisti, imprenditori, quadri e manager con compiti commerciali e di marketing. In generale a tutti coloro che devono coltivare e sviluppare la relazione con un qualche tipo di “Cliente” per conseguire obiettivi di business.

## Obiettivi

Gli obiettivi del laboratorio:

- \* Portare il partecipante a mettere al centro del processo di vendita la relazione con la “persona”- cliente.
- \* Consolidare la capacità di stabilire col cliente un *rapport* piacevole, paritetico, sicuro. Affrontare gli ostacoli dell’ansia di vendere, della difficoltà di fare aprire il cliente, di farlo parlare ed esprimere i suoi bisogni.
- \* Acquisire una serie di tools inquadramento della personalità del Cliente, negli aspetti che hanno particolare rilevanza per il comportamento d’acquisto.
- \* Familiarizzarsi con le abilità di accoglimento delle caratteristiche di personalità del cliente, per fare in modo che la relazione sia per lei/lui un luogo piacevole.
- \* Sviluppare autoconsapevolezza nei partecipanti sui loro tratti di personalità che influenzano il modo con cui vendono, vederne i punti di forza e di debolezza.
- \* Approfondire gli aspetti e i codici diversi della comunicazione che accompagnano un percorso di pre-vendita, vendita e post-vendita. Esplorare le trappole e rischi della comunicazione col Cliente e allenare stratagemmi di superamento dei passaggi difficili.





## Il docente



### **MARCO GHETTI**

M. Sc. London School of Economics. Partner fondatore di Mosaic, consulente di direzione in Italia e all'estero, executive coach, formatore, docente alla Luiss Business School.

Ha co-fondato Mosaic nel '91 dopo quindici anni di azienda. E' direttore del Mosaic Leadership Institute.

## La sede del laboratorio

MoLI. Mosaic Leadership Institute.  
L'Istituto si trova in zona centro a Milano,  
via Mellerio 3, Metro Cadorna e Sant'Ambrogio.

## Per informazioni

Segreteria Organizzativa, [Laura Beltrame](mailto:laura.beltrame@mosaicconsulting.com)  
[laura.beltrame@mosaicconsulting.com](mailto:laura.beltrame@mosaicconsulting.com)  
39-2-866732

## Iscrizioni

Scaricare il modulo dal sito [mosaicconsulting.com/MoLI](http://mosaicconsulting.com/MoLI)

