



MARKETING, VENDITE

&

ACQUISTI

ECCO LE NOSTRE PROPOSTE



MARKETING, VENDITE E ACQUISTI

Un'efficace ed evoluta gestione dell'area marketing e vendite rappresenta un asset irrinunciabile per tutte le aziende. Attuare strategie vincenti nelle relazioni e nelle diverse fasi di vendita e post vendita è essenziale per un'impresa che intende competere sul mercato nazionale ed internazionale. Il successo nel proprio mercato di riferimento si fonda, infatti, sulla capacità di anticipare e interpretare le tendenze e le nuove esigenze ponendo al centro l'ascolto del cliente. In questo contesto, chi opera nel settore commerciale ha il compito di coniugare i propri obiettivi di fatturato con una profonda comprensione delle richieste dei clienti per la creazione di relazioni durature.

PERCHE' I NOSTRI CORSI?

- **PERSONALIZZAZIONE DEI PROGRAMMI** formativi alle tue esigenze organizzative e alla crescita delle tue persone fornendo la giusta motivazione per tornare al lavoro con nuovi stimoli, idee, approcci e strumenti.
- **DOCENTI** esperti di settore per fornire corsi altamente interattivi e pratici.
- una **CERTIFICAZIONE COMPETENZE**



INDICE CORSI

- **NEUROSELLING**
- **TECNICHE DI NEGOZIAZIONE**
- **COMUNICAZIONE PERSUASIVA**
- **MARKETING STRATEGICO E OPERATIVO**
- **IL CLIENTE AL CENTRO**
- **COMUNICAZIONE EFFICACE**
- **COMUNICAZIONE ASSERTIVA**
- **MARKETING EMOZIONALE**
- **COMUNICAZIONE INTEGRATA**
- **VALORIZZARE I DATI**

NEUROSELLING

LA MENTE DECIDE, TU GUIDI



Hai mai pensato a cosa succede nel cervello del tuo cliente mentre gli parli? Questo corso ti porta dietro le quinte della mente umana per capire come influenzare (eticamente!) le decisioni d'acquisto.

Scoprirai come usare parole, emozioni e stimoli sensoriali per creare relazioni più forti e vendite più efficaci.

CHI È RIVOLTO

Sales Manager e Commerciali, Responsabili Marketing e Customer Experience

LIVELLO

Base - Intermedio

DURATA

32 ore

MODALITÀ OPERATIVE DI EROGAZIONE

- Virtual Classroom
- Aula

ATTESTATO

Certificazione apprendimenti

PROGRAMMAZIONE

Sessioni da 4/8 ore

CONTENUTI

I moduli teorici e applicativi:

- I principi del Neuroselling
 - Come funziona il cervello in fase di acquisto
 - Le leve emotive che guidano le decisioni
 - Tecniche di comunicazione che parlano "al cervello giusto"
 - Costruire fiducia e connessione nella trattativa
 - Creare un'esperienza d'acquisto memorabile
- 

TECNICHE DI NEGOZIAZIONE

CHIUDI L'AFFARE, NON LA RELAZIONE

Negoziare non è una sfida da vincere, ma un equilibrio da costruire. Questo corso ti offre strumenti concreti per affrontare trattative anche complesse, mantenendo lucidità, empatia e orientamento al risultato. Scoprirai come prepararti al meglio, gestire le obiezioni e trasformare un confronto in un'opportunità di crescita reciproca.

CHI È RIVOLTO

Venditori e Consulenti
Commerciali, Imprenditori e
Liberi Professionisti, Team
Marketing, Customer Care

LIVELLO

Intermedio

DURATA

24 ore

MODALITÀ OPERATIVE DI EROGAZIONE

- Virtual Classroom
- Aula

ATTESTATO

Certificazione apprendimenti

PROGRAMMAZIONE

Sessioni da 4/8 ore

CONTENUTI

I moduli teorici e applicativi:

- Le basi della negoziazione: fasi, approcci e stili
- Preparazione e analisi della controparte
- Comunicazione assertiva e ascolto attivo
- Gestione delle obiezioni e dei momenti critici
- Strategie win-win: trattative orientate alla relazione
- Simulazioni e role play su casi reali

COMUNICAZIONE PERSUASIVA

FAI PARLARE IL TUO VALORE

In vendita, le parole contano. Ma contano ancora di più il modo in cui le usi. Questo corso ti aiuta a comunicare in modo più efficace, autentico e convincente, rendendo ogni incontro un'opportunità per costruire fiducia, ascoltare davvero e lasciare il segno. Imparerai a parlare il "linguaggio giusto" per ogni cliente, adattando tono, ritmo e contenuto alle diverse situazioni.

CHI È RIVOLTO

Consulenti e Agenti di
Commercio, Venditori,
Customer Service e Account

LIVELLO

Intermedio

DURATA

24 ore

MODALITÀ OPERATIVE DI EROGAZIONE

- Virtual Classroom
- Aula

ATTESTATO

Certificazione apprendimenti

PROGRAMMAZIONE

Sessioni da 4/8 ore

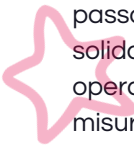
CONTENUTI

I moduli teorici e applicativi:

- I pilastri della comunicazione persuasiva
- Come strutturare un messaggio che coinvolge
- Il linguaggio del corpo: coerenza tra ciò che dici e come lo dici
- Tecniche di ascolto attivo per capire cosa il cliente non dice
- Come rispondere alle obiezioni con assertività
- Emozioni e storytelling nella conversazione commerciale

MARKETING STRATEGICO E OPERATIVO

DALL'IDEA AL MERCATO



Il marketing non è solo creatività: è visione, metodo e capacità di trasformare obiettivi in azioni concrete. Questo corso ti accompagna passo dopo passo nella progettazione di una strategia di marketing solida e sostenibile, integrando pensiero strategico e strumenti operativi per far crescere il tuo brand e raggiungere risultati misurabili.

CHI È RIVOLTO

Responsabili Marketing e Comunicazione, Imprenditori Studenti e Professionisti.

LIVELLO

Base - Intermedio

DURATA

32 ore

MODALITÀ OPERATIVE DI EROGAZIONE

- Virtual Classroom
- Aula

ATTESTATO

Certificazione apprendimenti

PROGRAMMAZIONE

Sessioni da 4/8 ore

CONTENUTI

I moduli teorici e applicativi:

- Analisi del mercato, del target e dei competitor
 - Definizione del posizionamento e degli obiettivi di marketing
 - Creazione del piano strategico: canali, messaggi, strumenti
 - Dal piano all'azione: organizzare attività e risorse
 - Marketing mix: prodotto, prezzo, distribuzione, comunicazione
 - Monitoraggio e valutazione dei risultati
- 

IL CLIENTE AL CENTRO

STRATEGIA E RELAZIONE



Oggi non basta avere un buon prodotto: bisogna costruire relazioni che durano. Questo corso ti guida a ripensare il marketing e le vendite mettendo davvero il cliente al centro, creando esperienze su misura, ascoltando bisogni reali e facendo sentire ogni persona... l'unica. Perché la fidelizzazione comincia dalla relazione.

CHI È RIVOLTO

Responsabili Vendite e Customer Care, Marketing e CRM Specialist, Imprenditori

LIVELLO

Intermedio - Avanzato

DURATA

24 ore

MODALITÀ OPERATIVE DI EROGAZIONE

- Virtual Classroom
- Aula

ATTESTATO

Certificazione apprendimenti

PROGRAMMAZIONE

Sessioni da 4/8 ore

CONTENUTI

I moduli teorici e applicativi:

- Cosa significa davvero "customer centricity"
 - Mappare il customer journey: prima, durante e dopo l'acquisto
 - Personalizzazione dell'esperienza: dalla comunicazione al servizio
 - Tecniche di ascolto e raccolta feedback
 - Costruire fiducia e lealtà nel tempo
 - KPI della relazione: come misurare la soddisfazione del cliente
- 

COMUNICAZIONE EFFICACE

GESTIRE ANCHE IL CLIENTE PIÙ DIFFICILE

Comunicare bene è già una sfida. Farlo con un cliente difficile è una vera arte. Questo corso ti dà gli strumenti per restare lucido anche sotto pressione, rispondere con professionalità alle situazioni critiche e trasformare il conflitto in un'occasione per costruire fiducia. Perché anche nei momenti più tesi, il modo in cui comunichi fa la differenza.

CHI È RIVOLTO

Operatori Customer Care,
Addetti alle Vendite, Team
Commerciali

LIVELLO

Intermedio

DURATA

24 ore

MODALITÀ OPERATIVE DI EROGAZIONE

- Virtual Classroom
- Aula

ATTESTATO

Certificazione apprendimenti

PROGRAMMAZIONE

Sessioni da 4/8 ore

CONTENUTI

I moduli teorici e applicativi:

- Le basi della comunicazione efficace
- Come riconoscere e gestire i diversi tipi di cliente difficile
- Tecniche di ascolto attivo e comunicazione assertiva
- La gestione delle emozioni in contesti di tensione
- Strategie per trasformare la lamentela in opportunità
- Role play e simulazioni su casi reali

COMUNICAZIONE ASSERTIVA

GESTIRE IL CONFRONTO SENZA PERDERE L'EQUILIBRIO



Dire quello che pensi senza prevaricare. Ascoltare l'altro senza annullarti. L'assertività è la chiave per comunicare con chiarezza, rispetto e autorevolezza. In questo corso scoprirai come affrontare conversazioni difficili, dare feedback costruttivi e gestire disaccordi senza conflitti. Perché sapersi confrontare è una delle soft skill più richieste nel mondo del lavoro.

CHI È RIVOLTO

Team Leader, Responsabili
HR, Professionisti,
Imprenditori

LIVELLO

Intermedio

DURATA

16 ore

MODALITÀ OPERATIVE DI EROGAZIONE

- Virtual Classroom
- Aula

ATTESTATO

Certificazione apprendimenti

PROGRAMMAZIONE

Sessioni da 4/8 ore

CONTENUTI

I moduli teorici e applicativi:

- Che cos'è la comunicazione assertiva (e cosa non è)
 - Tecniche per esprimere opinioni, richieste e limiti con equilibrio
 - Il linguaggio del corpo assertivo
 - Gestire obiezioni e divergenze in modo positivo
 - Dare e ricevere feedback senza creare tensioni
 - Esercitazioni pratiche, role play e casi reali
- 

MARKETING EMOZIONALE

RACCONTARE IL VALORE DEL TUO BRAND

Le persone non scelgono solo un prodotto, ma ciò in cui quel prodotto le fa credere. Questo corso ti accompagna a scoprire come creare connessioni emotive forti tra brand e pubblico, costruendo messaggi che coinvolgono, ispirano e restano nel tempo. Perché il marketing che funziona parla alle emozioni, non solo alla logica.

CHI È RIVOLTO

Responsabili Marketing, Brand Strategist e Social Media Manager, Imprenditori

LIVELLO

Avanzato

DURATA

24 ore

MODALITÀ OPERATIVE DI EROGAZIONE

- Virtual Classroom
- Aula

ATTESTATO

Certificazione apprendimenti

PROGRAMMAZIONE

Sessioni da 4/8 ore

CONTENUTI

I moduli teorici e applicativi:

- Cos'è il marketing emozionale e perché è così potente
- Identità, tono di voce e storytelling del brand
- I valori che generano connessione
- Tecniche per costruire campagne che parlano al cuore
- Esperienze, simboli e rituali di marca
- Casi studio di brand ad alto impatto emotivo

COMUNICAZIONE INTEGRATA

MARKETING, VENDITE E CUSTOMER CARE

Quando marketing, vendite e customer care parlano la stessa lingua, il cliente se ne accorge. Questo corso ti aiuta a creare un ecosistema comunicativo coerente e fluido tra i diversi reparti aziendali, per offrire un'esperienza davvero unificata, dalla prima impressione alla fidelizzazione. Un'azienda che comunica bene... funziona meglio.

CHI È RIVOLTO

Responsabili Marketing,
Commerciali e Customer
Care, Imprenditori

LIVELLO

Base - Intermedio

DURATA

24 ore

MODALITÀ OPERATIVE DI EROGAZIONE

- Virtual Classroom
- Aula

ATTESTATO

Certificazione apprendimenti

PROGRAMMAZIONE

Sessioni da 4/8 ore

CONTENUTI

I moduli teorici e applicativi:

- Allineare i messaggi lungo il customer journey
- Ruoli, obiettivi e linguaggi dei diversi reparti
- Creare un flusso comunicativo continuo tra front e back office
- Dalla promessa al servizio: coerenza e affidabilità
- Strumenti per la collaborazione tra team
- Simulazioni e casi aziendali di successo

VALORIZZARE I DATI

USA I NUMERI PER COMUNICARE MEGLIO

In un mondo pieno di informazioni, saper leggere i dati e trasformarli in decisioni (e comunicazioni) efficaci è una competenza strategica. Questo corso ti aiuta a interpretare numeri, insight e indicatori con intelligenza e creatività, per migliorare ogni messaggio, campagna o presentazione. Perché i dati non parlano da soli: serve qualcuno che li faccia parlare bene.

CHI È RIVOLTO

Marketing Specialist, Analisti,
HR, Manager, Team

LIVELLO

Intermedio

DURATA

16 ore

MODALITÀ OPERATIVE DI EROGAZIONE

- Virtual Classroom
- Aula

ATTESTATO

Certificazione apprendimenti

PROGRAMMAZIONE

Sessioni da 4/8 ore

CONTENUTI

I moduli teorici e applicativi:

- Come raccogliere e selezionare i dati giusti
- Visualizzare i dati in modo chiaro ed efficace
- Storytelling dei numeri: come raccontare un'analisi
- Dati per migliorare la comunicazione con clienti e team
- Strumenti semplici per analisi e reportistica
- Casi pratici ed esercitazioni su scenari aziendali