

LA VENDITA RELAZIONALE **WEBINAR** mer 17.02 | 14:30-15:30

RESOL/E

RESOL/E



/ CHI SIAMO

SPEAKER

ROSSELLA GIANNOTTI

Business Organization & Project Management
Consultant & Trainer @ErgonGroup

Con un'esperienza ventennale in **stili di relazione e vendita**, Rossella ha perfezionato la sua preparazione accademica in importanti realtà aziendali, dove ha ricoperto ruoli commerciali e formativi a stretto contatto con la direzione commerciale. Oggi supporta le aziende nel **definire la strategia commerciale e sviluppare le competenze relazionali** che aumentano l'efficacia nella vendita.

/ AGENDA

1

**ESSERE LEADER OGGI:
EMOZIONE E ASSERTIVITÀ**

2

**FARE VENDITA OGGI: STRATEGIE DI
COMUNICAZIONE EMPATICA**

3

**GUIDARE IL TEAM
DA REMOTO**

4

LE VOSTRE DOMANDE



/ IL MONDO OGGI

Problema o condizione?

È innegabile: abbiamo cambiato modo di lavorare e il termine **virtuale** vive in pianta stabile nel nostro lessico.

Virtuale, nel linguaggio informatico, significa “*simulato, che sembra reale*”.

1. ESSERE LEADER OGGI

BIOLOGIA DEL DECISION MAKING



/ PRENDERE DECISIONI SOTTO PRESSIONE

/ RAPPRESENTATIVITÀ

Si parla di **rappresentatività** quando prendiamo decisioni in base alle informazioni che ricordiamo meglio o a cui accediamo con più facilità.



/ INCORNICIAMENTO

Si parla invece di **incorniciamento** (*framing effect*), quando la decisione che prendiamo dipende da come caratterizziamo e inquadrriamo la situazione di partenza.

1. ESSERE LEADER OGGI

GUIDARE IL TEAM



/ PSICOTRAPPOLE

Come superarle?

Conoscendo meglio la **biologia del nostro cervello** possiamo superare le psicotrappole che si incontrano nel rapporto acquirente – venditore e sfruttare la situazione a nostro vantaggio.

RESOL/E

2. FARE VENDITA OGGI

**CONQUISTARE
LA FIDUCIA
DELL'INTERLOCUTORE**



**/ ASCOLTO
EMPATICO**

**/ INTELLIGENZA
EMOTIVA**

RESOL/E

/ **SKILLS TECNICHE E RELAZIONALI**

Vantaggi e svantaggi



The diagram consists of two large, overlapping squares. The left square is orange and contains the text 'RAZIONALE LOGICO NOTO'. The right square is black and contains the text 'EMOZIONALE IMMEDIATO EMPATICO'. The squares overlap in the center, creating a white space between the two sets of text.

**RAZIONALE
LOGICO
NOTO**

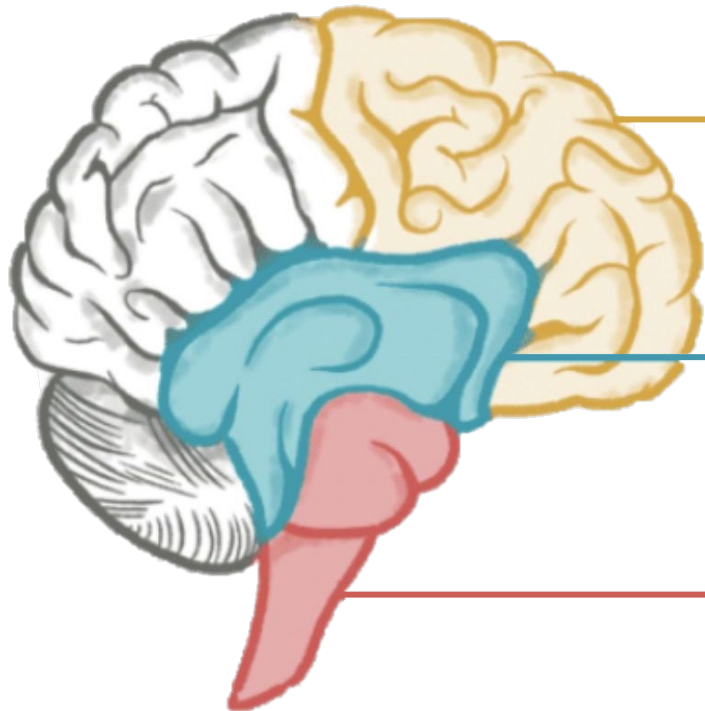
**EMOZIONALE
IMMEDIATO
EMPATICO**

3. GUIDARE IL TEAM DA REMOTO

**SUPERARE
LA DISTANZA
DELLO SCHERMO**

/ COMUNICAZIONE EMPATICA

Parlare ai tre cervelli



3

Neocorteccia
Chiedere

2

Limbico
Stimolare l'interesse

1

Rettile
Creare fiducia

CASH FLOW

/ CONTATTI

Resolve è la divisione consulenza di ErgonGroup

CONTATTI

✉ info@resolve-consulenza.it

🌐 www.resolve-consulenza.it

☎ +39 049 636 5600

Sede legale

Viale Dell'Industria, 21
35129 – Padova (PD)

Sedi operative

Friuli Venezia Giulia, Veneto,
Lombardia, Toscana, Marche

RESOL/E