



LIFE, BUSINESS & SPORT COACHING

Corso tecniche di vendita

2 giorni di full immersion formativa per migliorare le tue tecniche di VENDITA con Giovanni Sebastiano Cozza, il miglior venditore secondo Robert Cialdini (il guru della vendita persuasiva).

Per la prima volta Giovanni Sebastiano Cozza, formatore e Coach professionista: organizza un corso aperto a singole partecipazioni (aziendali o privati) e non riservato solo a team aziendali.

Impara le migliori **strategie di vendita** con scopri **come vendere**, la vendita relazionale e come diventare un eccellente **commerciale**.



Contenuti 1° Giornata



Le fasi “chiave” di una vendita. La vendita e le “**emozioni**” connesse ad essa.
Acquisire la **fiducia** del cliente.

Simulazioni e allenamento con il caso “Euro-Express”, vendere una carta di credito.
(Serve a far capire cosa avviene tra venditore e cliente tramite l’analisi di un prodotto semplice ed estraneo al business abituale del venditore.

Allenamento a vendere un’idea

Le domande-allenamento

L’ascolto-allenamento

Contenuti 2° Giornata



L'attitudine positiva, Le leggi della comunicazione, il linguaggio positivo.

Quali sono i punti di forza dei nostri prodotti e della nostra azienda.

Quali sono le parole più efficaci per presentare la mia azienda?

Allenamento a scoprire i bisogni del nostro cliente tipo: quali domande usare che fanno leva sui punti di forza dei nostri prodotti e della nostra azienda.

Trasformare obiezioni in Domande – allenamento.

Trasformare affermazioni in Domande Aperte – allenamento.

Trasformare domande chiuse in Domande Aperte – allenamento.

Tecnica di chiusura sulle obiezioni – allenamento.

RISULTATI DELLA FORMAZIONE

Al termine del corso i partecipanti avranno acquisito e sapranno applicare gli elementi fondamentali della negoziazione:

Come posizionarsi e generare la fiducia sin dal primo contatto?

Quali sono gli atteggiamenti efficaci nella “Vendita e consulenza” ?

Come condurre un colloquio in modo organizzato e strategico?

Come esprimersi per convincere?

Come comunicare in modo autorevole?

Come accrescere il nostro livello d’ascolto ?

Quali domande usare ?

Come si riformula ?

Come scoprire le motivazioni implicite di un cliente ?

Quali sono le diverse metodiche di conclusione e come utilizzarle ?

Come presentare e sostenere una proposta ?

Come trattare le obiezioni con efficacia durante il colloquio?

Come sviluppare la “client retention” (fidelizzazione)?

Come essere percepiti come consulenti anziché venditori (da prodotto a soluzione) ?

METODI DIDATTICI - CARATTERISTICHE DELLA FORMAZIONE

Per ottenere i risultati che voi vi aspettate, ci si appoggia su una metodologia di animazione molto interattiva e su questi principi:

-**PRESA DI COSCIENZA** senza complessi di quello che ciascuno fa bene e quello che può migliorare, della percezione che abbiamo di noi stessi e della percezione che gli altri hanno di noi. Ciò al fine di assicurare una buona ricezione dei messaggi e l'adesione dei partecipanti alla necessità di migliorarsi. Feed-back sempre appoggiato sul capitale di ciascuno (il positivo = quello che fa bene) prima di esprimere ciò che può migliorare.

-**SVILUPPO DEL DESIDERIO E DELLA VOLONTA'** (MOTIVAZIONE) di ciascuno di migliorare. Il metodo ci permette di avere dei partecipanti AUTOMOTIVATI ad APPLICARE dal GIORNO DOPO i metodi e gli strumenti illustrati.

-**STRUMENTI DI COMUNICAZIONE** : SEMPLICI. CHIARI. PRAGMATICI.

-**MESSA IN APPLICAZIONE** nella vita professionale quotidiana. Per far sì che l'intenzione e la volontà di migliorarsi diventi realtà e che i partecipanti mettano veramente in pratica la nuova metodologia.

-**LA RESPONSABILIZZAZIONE** per raccogliere l'impegno di ciascuno al progresso personale.

-LA FORMAZIONE va dal **SEMPLICE AL "COMPLESSO"**.

-La teoria è solo la premessa. L'azione è privilegiata: **ROLE-PLAY** e **SIMULAZIONI REALI**

-La formazione è basata sul principio dell'**ATTITUDINE POSITIVA E COSTRUTTIVA** e sulla **PSICOLOGIA POSITIVA**.

Logistica

- Orari: 9.00 registrazione
9.30 inizio
18.00 termine (previsto)
- Luogo: nella sede di Miglioramenti a Milano, Largo Augusto 3 1° piano (scala destra).
Si arriva facilmente con la metro (fermata San Babila).
- Dress code: informale e comodo.
- Pausa per Pranzo e Coffe break: inseriti durante i lavori.
- Materiale didattico: riceverai materiale per le esercitazioni (ma se vuoi vendere ricordati la «penna»).



ISCRIZIONE

Questi sono prezzi assolutamente promozionali.

2 giornate: **169,00 + iva, anziché € 450,00 € ***

Promozione **porta l'amico**: sconto di 15€ su 2 giornate.

Per garantire la massima efficacia e di allenarsi con simulazioni in modo intensivo, il numero dei partecipanti è limitato a massimo 10. Quindi per **garantirti** il tuo posto effettua subito il pagamento della quota di iscrizione tramite bonifico bancario:

EFFETTUARE IL BONIFICO CON I SEGUENTI DATI:

CC: intestato a **Giovanni Cozza** - BANCA INTESA

CODICE IBAN IT 48 L030 6901 7576 1523 5943 589

CAUSALE: iscrizione NOME COGNOME di AZIENDA al corso di vendita.

In una mail separata indica la data scelta e i dati per poter emettere la fattura.

GARANZIA

Nella eventualità che il corso non abbia luogo, l'intero importo versato sarà rimborsato.

* dai costi esclusi sono i pasti che ognuno acquisterà dove ritirerà più opportuno tra le moltissime offerte in zona.

Giovanni Sebastiano Cozza

Mental Coach - Professional Counselor - Master Trainer

Giovanni Sebastiano Cozza esercita la professione da 21 anni. Si occupa di aziende (**management e reti vendita**) e di **privati** in ambito: **life-coach** (ambito personale), **business-coach** (ambito aziendale) e **sport-coach** (ambito sportivo).

Nelle aziende insegna comunicazione persuasiva per venditori, managers, customer care, call center operando anche sullo **sblocco immediato** delle credenze limitanti ed utilizzando la **RESILIENZA**.

E' stato reclutato come consulente della Regione Lombardia per il progetto **conciliazione vita-lavoro (work-live balance)**.

Ha svolto specifici studi nel campo **PTSD** (post traumatic stress disorder e **PHOBIA CURE** che sono valsi per entrare a far parte di ASSOEMERGENZA - associazione counselor emergenza (onlus) per interventi di carattere psicologico nelle situazioni di emergenza nel territorio.

Ha fondato la strutture **GOLFISTICAMENTE**, **MIGLIORAMENTI** e **ASSOCIAZIONE DEI MIGLIORAMENTI** (associazione non-profit di cui è presidente). L'associazione ha ottenuto il **patrocinio** della Regione Lombardia presentando il progetto "6XTE" legato al benessere mentale.

E' stato Direttore del "dipartimento comunicazione" lombardo di un importante partito politico dal 2008 al 2011 in qualità di "esperto".

In passato ha ricoperto ruoli **manageriali** e **dirigenziali**.

Nato a Roma 52 anni fa, vive a Milano da 26 dove svolge la sua attività in uno studio associato con psicoterapisti e psichiatri.



Giovanni Sebastiano Cozza

Collaborazioni attive

Consulente di riferimento per **Career Counseling** (società leader nell'outplacement) per la parte emotiva, delle convinzioni e degli stati d'animo a supporto a chi cerca un ricollocamento nel mondo del lavoro.

Consulente di riferimento per alcuni **medici** : psicoterapeuti, ginecologi (anche per casi di fecondazione assistita), nutrizionisti, dietologi, neurologi; a supporto della terapia medica nei casi in cui la componente "mentale" è importante.

Consulente di riferimento per alcuni **golf club**, per la **Federazione Italiana Scherma** e per la **Scuola Cabrini** (elementari medie).

Esperienza pregresse correlate

Presso la multinazionale svizzero-francese DYNARGIE veniva scelto per far parte del team di **Coach aziendali** nel ruolo di formatore aziendale, responsabile selezione e formazione dei formatori, elaborazione della pedagogia dei seminari.

Presso una delle aziende leader nella **formazione motivazionale**, nel ruolo di coach aziendale, formatore della rete vendita interna e responsabile dell'evento formativo "da manager a leader", realizzato in collaborazione con Fondirigenti.

E' incaricato da una delle aziende leader nella **formazione di coach** di creare e formare il team di vendita della divisione coaching in qualità direttore commerciale, nei cui panni inventa e lancia il format di successo degli eventi formativi "night seminar".

Filosofia di intervento

Crede fermamente nella **resilienza** (nella capacità che tutti hanno di riattivare potenti risorse interne), senza che si crei dipendenza da chi agevola il percorso di crescita personale. Crede che sia importante aiutare le persone o le aziende a diventare migliori (raggiungere obiettivi sfidanti, superare i propri limiti o credenze) in modo veloce ed etico e durevole attraverso l'uso dell'**Andragogia**.

E' uno dei pochi professionisti in Italia con un approccio integrato ed **interdisciplinare** alla soluzione, per far ottenere il massimo beneficio possibile. Infatti collaborano nei suoi interventi (se utile) anche Psichiatri, Psicoterapeuti, Optometristi, Posturologi, Dentisti.

Giovanni Sebastiano Cozza

Credenziali

la sua esperienza è stata riconosciuta da :

- ASSOCOUNSELING (la più importante associazione di Counselor in Italia) per gli ambiti di intervento **Privato, Aziendale, Sportivo**. Assocounseling è la prima associazione di categoria ad allinearsi alle normative europee del settore.
- AICP- ASSOCIAZIONE ITALIANA COACH PROFESSIONISTI
- ASSOEMERGENZA - associazione counselor emergenza (onlus)
- REGIONE LOMBARDIA per il progetto **CONCILIAZIONE VITA-LAVORO**
- ASSOSCUOLA - associazione counselor nella scuola

E' tenuto al rispetto del codice deontologico di Assocounseling e la carta etica di AICP

E' Assicurato con RC professionale per un massimale di 1.000.000 €

Opera in ottemperanza alla **legge 4/2013** sulle professioni non albizzate

Certificato PNL di Richard Bandler

Attestato di Ipnosi Ericksoniana di Gianni Fortunato

Trainer certificato per il test psicometrico SUCCESS INSIGHT-MDI

Trainer certificato Dynargie

Certificato di facilitatore del metodo PSYCH-K®

Lingue utilizzate nella formazione: Italiano – Inglese
(occasionalmente anche francese e spagnolo)

AssoCounseling
Associazione Professionale di Categoria



human side of business



M MIGLIORA
MENTI
PER LA TUA MENTE

Alcuni casi di successo con Aziende

BANCA NAZIONALE DEL LAVORO – banca

HOUSE & LOFT – Immobiliare del lusso

STALLERGENES – farmaceutica

CITROEN – industria automobilistica

RENAULT VEICOLI INDUSTRIALI – trasporto pesante

ARTHUR ANDERSEN MBA – consulenza strategica

DMB&B Group Italy – pubblicità

MONTE DEI PASCHI DI SIENA – Rete di promotori finanziari

EASYCOM – agenzia Vodafone/Fastweb/H3G

AGNESI – alimentare

MAAR – alimentare

MBDA – gruppo Finmeccanica

REPLAT – franchising immobiliare

Haworth /Castelli – arredi

SANOFI AVENTIS - farmaceutica

Alcuni casi di successo con Atleti



Campionessa ginnastica ritmica



Oro campionato Golf europeo

Federazione Italiana Scherma



PADDOCK MEDICO

trofeo italsilva



MAXI SPORT HALF MARATHON

30 MARZO 2014
SEREGNO - MB

CAMPIONATO ITALIANO
100KM SU STRADA
ASSOLUTO E MASTER M-F



100km | 60km | Half Marathon

Città di Seregno
Assessorato allo Sport

Coni
Comitato Regionale Lombardia

MAXI SPORT

NAMED

PER INFORMAZIONI: COMUNE DI SEREGNO - Ufficio Sport - Cento Chilometri
Tel. +39 0362 263.447 - Fax +39 0362 263.449
e-mail: info.sport@seregno.info - info@centokmseregno.com
www.centokmseregno.it

Find us on Facebook
www.facebook.com/centochilometriseregno