



# THE PERSUASIVE SALESPERSON™

## ? COS'È?

*The Persuasive Salesperson™ (PS)* è una metodologia costruita per lo sviluppo e il potenziamento delle abilità comunicative e persuasive. Facilmente fruibile e chiaro, il metodo rappresenta una base utile e completa per la gestione efficace della comunicazione e della negoziazione, in modo da rendere il partecipante perfettamente a suo agio nel gestire le obiezioni che possono emergere da ogni diversa tipologia di cliente (soprattutto quelli considerati “difficili”).

Le competenze specialistiche acquisite divengono applicabili ed estendibili ad ogni ambito, per fare la differenza in ambito professionale o per essere ispiratore e guida delle relazioni personali.

## ● OBIETTIVI

*The Persuasive Salesperson™* permette di:

- esaminare come le persone comunicano durante una vendita e quali informazioni involontarie lasciano trapelare con i clienti
- sviluppare un metodo sistematico per riconoscere il comportamento delle persone in termini di bisogni
- avere un feedback preciso circa il proprio stile comunicativo e che tipo di impatto ha sulla percezione dei clienti
- sviluppare un metodo di adattamento del nostro stile di comunicazione alle diverse tipologie di clienti
- ricevere supervisione su casi reali di vendita
- acquisire un metodo che renda costante l'uso di queste nuove metodologie comunicative apprese durante il training.

## ☰ METODOLOGIA

La dimensione ideale del workshop *The Persuasive Salesperson™* è di 16-22 partecipanti, al fine di promuovere la massima interazione (si ottengono da 16 a 22 case-study, che vengono analizzati, in plenaria, in maniera approfondita).

Il Workshop favorisce e potenzia le seguenti competenze:

- Essere un “Venditore Efficace” a livello interpersonale
- Riconoscere e padroneggiare i diversi stili di comunicazione
- Saper costruire e ispirare fiducia
- L'empatia, la flessibilità e la tutela
- Saper analizzare passo-passo il processo di vendita
- Saper gestire e anticipare le obiezioni dell'altro



## VANTAGGI

### *The Persuasive Salesperson*™:

- permette di acquisire competenze pratiche immediatamente utilizzabili
- offre soluzioni applicabili su casi reali
- offre benefici a lungo termine dato dalla supervisione e dall'allenamento costante
- permette di sviluppare competenze applicabili nel business o nelle relazioni
- permette una misurazione e un'analisi quantitativa delle proprie competenze attraverso i questionari completati dai colleghi selezionati (survey).

### I CLIENTI DI PERSUASIVE SALESPERSON™

Alcune aziende che hanno utilizzato con successo il programma:

- Microsoft
- Alcatel
- Cathai Pacific Airways
- ProRisk
- Danone Medical Nutricion



### INFORMAZIONI UTILI SULL'AUTORE

Jon Gornstein,  
Founder and President of Persona GLOBAL

**Jon Gornsterin** da 30 anni supporta le più importanti organizzazioni multinazionali nel mettere in atto un cambiamento reale a livello di leadership e cultura organizzativa, migliorare l'allineamento organizzativo, aumentare le performance e rafforzare la comunicazione. Ha svolto un ruolo di consulenza in più di 48 paesi per organizzazioni quali Abbott Labs, Disney, IBM, Glaxo SmithKline, Cathay Pacific Airways, Goldstar e Hilton Hotels.

### BIBLIOGRAFIA

- Bolton, Robert. *People Skills*. New York: Prentice Hall, 1979.
- Burke, Mike. *Les styles de vie des cadres et des entreprises*. French: Interéditions, 1982.
- Carson, Robert C. *Interaction Concepts of Personality*. Aldine Publishing Company, 1969
- Casse, Pierre. *Les Outils de la Communication Eff cace*. Chotard et Associés Editeurs – 1984 (*Styles de Communication – Chapitre VII, Empathie – Chapitre VIII*)
- Gordon, Thomas. *Leader Effectiveness Training*. Wyden Books – 1977 (The no-lose method)
- Hogan, Craig R. and Champagne, David W. *Personal Styles - © 1979 1980 Annual Handbook for Group Facilitators – Pfeiffer & Jones, University Associates Press.*
- Jacobs, Ronne T. and Fuhrmann, Barbara S. *Learning Styles. 1984 Annual Handbook for Group Facilitators – Pfeiffer & Jones, University Associates Press.*
- Jean-Michel Hieaux, *La France Enn Panne D'Envie*
- Mike Godfrey, *Targeted Selling*, Australian Institute of Mangement NSW Training Center Ltd.
- Milton Mayeroff Lewis and Weiget. (Empathy)
- Mehrabian, Albert. *Silent Messages*. Wadsworth Publishing Company, 1972
- David W. Merrill & Roger H. Reid, "Personal Styles & Effective Performance". Chilton – 1981
- Ph. Durreche & Ch. Dupont, "Pourquoi L'autre Est Si C...". Les Presses Du Management - 1994

### COS'È Persona GLOBAL®

Persona GLOBAL® è un provider a livello mondiale di strumenti di valutazione e di metodologie rivolte alle aziende, specializzata in leadership orientata al cambiamento, comunicazione, allineamento organizzativo, vendita, customer service e management. Le survey e le metodologie di Persona GLOBAL® sono attualmente disponibili in oltre 70 paesi; i suoi programmi sono stati tradotti in 38 lingue. Più di 1.400 professionisti certificati Persona GLOBAL® in tutto il mondo supportano i loro clienti in qualità di business partner strategici.

Alcune aziende che hanno beneficiato dei programmi di Persona GLOBAL®:

- |              |                   |                    |
|--------------|-------------------|--------------------|
| ▪ BMW        | ▪ Materials       | ▪ Japan Airlines   |
| ▪ Mitsubishi | ▪ Dell Computer   | ▪ Credit Suisse    |
| ▪ Disney     | ▪ IBM             | ▪ American Express |
| ▪ Coca-Cola  | ▪ Alcatel         | ▪ SONY Music       |
| ▪ Hitachi    | ▪ Motorola        | ▪ Entertainment    |
| ▪ Applied    | ▪ British Airways |                    |

© 2005 Persona GLOBAL® is a trademark of Persona GLOBAL®, Inc. in the United States and other countries. All other products mentioned are trademark or registered of their respective owners.