

Massimo Binelli

Consulente di Direzione e Organizzazione Aziendale

LA“VENDITA RELAZIONALE”

Cambiamento – Relazione fiduciaria con il cliente – Comunicazione efficace: sintonia, mirroring, comunicazione non verbale, linguaggio del corpo – Atteggiamento e responsabilità – Fasi della vendita complessa – PNL applicata alla vendita – Analisi dei bisogni – Gestione delle obiezioni – Persuasione – Presentazione dell’offerta – Chiusura della trattativa di vendita.

BIBLIOGRAFIA DI RIFERIMENTO

- BINELLI, M.
2003 *La quotazione in Borsa della Ferrari. Cambiamenti organizzativi, rischi e fattori critici*, Milano, Franco Angeli
- BIRKENBIHL, VERA F.
1991 *Segnali del corpo. Come interpretare il linguaggio corporeo*, Milano, Franco Angeli
- CUDICIO, C.
1991 *Convincere per vendere meglio. Il potere della Pnl al servizio delle vostre vendite*, Milano, Franco Angeli
- DE BONO, E.
1981 *Il pensiero laterale*, Milano, Rizzoli
- DELAUNAY, D., WALLAERT, G.
1983 *Vendita e analisi transazionale*, Milano, Franco Angeli
- DILTS, R., GRINDER, J., BANDLER R., BANDLER, L.C., DELOZIER, J.
1982 *Programmazione neuro linguistica*, Roma, Astrolabio
- DINOUART, A.
1989 *L'arte di tacere*, Palermo, Sellerio Editore
- HARRIS, T.A.
1982 *Io sono Ok, tu sei Ok*, Milano, Rizzoli
- PARKINSON, J.R.
1990 *Come indurre gli altri ad agire a modo vostro*, Milano, Franco Angeli
- ROBBINS, A.
1992 *Come ottenere il meglio da sé e dagli altri*, Milano, Bompiani
- SEMI, A.A.
1985 *Tecnica del colloquio*, Milano, Cortina Editore
- WAGE, JAN L.
1986 *Psicologia e tecnica dei colloqui di vendita*, Milano, Franco Angeli
- WATZLAWICK, P.
1978 *Change*, Roma, Astrolabio
- WATZLAWICK, P.
1991 *Il linguaggio del cambiamento*, Milano, Feltrinelli
- WATZLAWICK, P., BEAVIN J.H., JACKSON D.D.
1971 *Pragmatica della comunicazione umana*, Roma, Astrolabio
- WATZLAWICK, P., WEAKLAND J.H. (A CURA DI)
1978 *La prospettiva relazionale*, Roma, Astrolabio
- ZANARINI G.
1985 *L'emozione di pensare*, Milano, Clup-Clued

041129

Per informazioni sull’organizzazione di corsi di Vendita relazionale e per percorsi di formazione e di *coaching* personalizzati, scrivere a: [studio\[at\]massimobinelli.it](mailto:studio[at]massimobinelli.it)