

IL PROTOTIPO

G.I.V.E.

GIOCO INTERIORE VENDITORE EUDAIMONICO

Come sviluppare un mindset vincente per essere un felice venditore di successo?

Workshop: Virtuale, interattivo e protetto!

Durata: 4 ore

GRATUITO

Rivolto: A chi si occupa di vendita o consulenza o gestione venditori

Quanti corsi hai fatto o visto sul tema della vendita?

Quante tecniche hai provato con grande entusiasmo per scoprire che la realtà era molto diversa da quello che ti aspettavi?

Perché avviene questo?

Semplice. La parte istintiva, che c'è in ognuno di noi, è difficile da controllare: ci espone a grandi rischi, ci fa compiere in maniera affrettata scelte sbagliate a volte irrimediabili.

Accade soprattutto nei momenti critici, di tensione emotiva quando il rischio percepito aumenta e il gioco si fa duro!

Magari ti ritrovi a perdere il controllo della situazione.

In una società sempre più veloce, incerta e volatile il venditore deve acquisire una padronanza interiore per creare solide relazioni e risultati sostenibili nel tempo.

Sono Luca Palazzi, coach e trainer, mi occupo di venditori da oltre vent'anni, in questo workshop ti accompagno per scoprire come sviluppare il tuo gioco interiore per Essere un felice venditore di successo.

Luca Palazzi Coach ICF Genio + Trainer EQ cell 3929744471 email lucapalazzi@gmail.com

Ho ideato GIVE dopo aver studiato, testato e riprovato come la scienza della felicità e l'intelligenza emotiva facilitano un potente mindset che ti consente non solo di far crescere più velocemente i tuoi risultati ma amplifica la consapevolezza di te stesso e del tuo ruolo.

Alla fine del workshop sarai in grado di riconoscere

- **la felicità come competenza e i 4 pilastri;**
- **cosa diventa fondamentale per amplificare le relazioni;**
- **cosa e come determina la tua prestazione,**
- **potrai disattivare e attivare variabili interne**
- **i due fattori di successo: cosa e come realizzarli;**
- **il modello 2 R.**

Questo workshop è strutturato per favorire e facilitare il tuo apprendimento secondo il modello della **Change Map**.

Cosa saprai fare:

- **riprogrammare il tuo mindset con variabili interne funzionali al risultato**
- **attivare comportamenti per entrare in perfetta empatia col cliente e favorire quella fiducia che riduce i tempi e i costi di ogni trattativa.**
- **utilizzare le tre domande strategiche dell'intelligenza emotiva**
- **utilizzare le risorse della scienza della felicità per essere in uno stato propositivo e guidare le persone al risultato.**

Iscriviti per Essere un Felice Venditore!