

VENDERE SOTTO PRESSIONE:

AFFRONTARE CLIENTI DIFFICILI, OBIETTIVI AMBIZIOSI, CONTESTI COMPLESSI.

Tecniche di vendita e comunicazione assertiva quando dire “sì” non basta

- 16 ORE

OBIETTIVI DEL CORSO:

Ogni giorno chi vende si confronta con **clienti esigenti, richieste fuori logica, urgenze non gestibili, trattative bloccate, margini ridotti, conflitti interni** e obiettivi sempre più aggressivi. A tutto questo si somma la necessità di restare **lucidi, efficaci e credibili**, anche quando si è sotto pressione. Questo corso è dedicato proprio a queste situazioni: quando il **cliente è difficile, il tempo è poco, la trattativa si complica, le emozioni salgono** e serve una risposta che tenga insieme relazione e risultato.

Lavoreremo su:

- **tecniche di comunicazione assertiva** per affrontare obiezioni e pressioni senza perdere controllo e professionalità,
- **strumenti per gestire tensioni e richieste irragionevoli**, senza cedere né rompere la relazione,
- **strategie per dire “no” in modo efficace**, senza mai pronunciare la parola “no”,
- **modelli pratici per trasformare la pressione in azione strutturata e centrata sugli obiettivi**.

Al termine del corso, ogni partecipante sarà in grado di:

- Riconoscere e gestire i propri automatismi sotto stress;
- Mantenere autorevolezza anche in conversazioni tese o ambigue;
- Decodificare i “no nascosti” del cliente e rilanciare con intelligenza;
- Dire “no” usando linguaggi indiretti e strategie relazionali;
- Preparare e condurre una trattativa difficile con più centratura, metodo e sicurezza;
- Trasformare i clienti esigenti in alleati, costruendo relazioni forti anche nei contesti critici.

PROGRAMMA

PRESSIONE E PERFORMANCE: COME RESTARE EFFICACI

- Le 5 principali fonti di stress in ambito commerciale.
- Metodologia Start from the End per gestire emozioni e rimanere focalizzati.
- Il “Muro del Pianto” e principi di Problem Solving.

GESTIRE I NO DEL CLIENTE (INBOUND)

- I “no mascherati”: riconoscerli, decodificarli, trasformarli.
- Tecnica LEER: legittimare, esprimere, esplorare, riformulare.
- Chi parla con chi: la Piramide Dinamica.

DIRE NO AL CLIENTE (OUTBOUND)

- Dal NO al “sì diversamente abile”.
- Sandwich answer assertiva.
- 10 frasi pronte per guidare il cliente nelle direzioni opportune per te, senza dire di NO.
- Chiudere con la tecnica A.S.C.

ALLENARE LA COMUNICAZIONE ASSERTIVA

- Dalla PNL: frasi, toni e posture che aumentano l’impatto.

- Il potere del silenzio e delle domande nelle conversazioni difficili.
- Laboratorio di negoziazione complessa: dalla pratica alle regole.

DALLA VENDITA ALLA RELAZIONE

- Le 10 regole di self-marketing per aumentare credibilità e assertività.
- Il think marketing approach per garantire la soddisfazione reciproca.
- Costruire la relazione di fiducia in 5 passi: la metodologia delle 5 dita.
- I vostri casi

DURATA: 16 ore

CALENDARIO:

14 ottobre 2026: 8.30-12.30

28 ottobre 2026: 8.30-12.30

10 novembre 2026: 13.30-17.30

24 novembre 2026: 8.30-12.30

SEDE: Il corso si svolgerà interamente in **videoconferenza**.

DOCENTE: *Daniela Bassetto affianca aziende e leader per trasformare il cambiamento in una leva di azione, accendendo nuove energie e risorse per innovare e generare risultati concreti. Ha una lunga esperienza internazionale come Direttore Marketing, Vendite, Comunicazione, Risorse Umane in gruppi multinazionali. Ha gestito team e progetti multiculturali in contesti internazionali. Attualmente è Executive Project Leader per progetti d'innovazione in azienda, utilizzando le metodologie Lean e Agile, docente Master in Università e Business Schools, Coach professionista, trainer, e Licensed Practitioner of Neurolinguistic Programming. Ha realizzato progetti per oltre 450 aziende – pubbliche e private – lavorando su: strategie di business, crescita commerciale, change management, sviluppo della leadership e delle performance dei managers, dei team, delle persone. Ha sviluppato una nuova metodologia che garantisce il raggiungimento e il mantenimento degli obiettivi voluti: "Interactive Training – T.I.A. Training in Action."*

QUOTA INDIVIDUALE DI ISCRIZIONE:

€ 480 + IVA per Aziende Associate Confindustria Toscana Sud

€ 550 + IVA per Aziende non Associate Confindustria Toscana Sud

ISCRIZIONI MULTIPLE: Per le iscrizioni di più persone da parte di una stessa azienda: sconto del 10% sulla seconda iscrizione e successive.

Contatta i nostri uffici per verificare la possibilità di richiedere voucher di Fondimpresa/Fondirigenti a totale copertura del costo del corso .

PER INFORMAZIONI:

Marinella Guerra m.guerra@confindustriatoscanasud.it Tel. 0575 399452

Tiziana Carrozzino t.carrozzino@confindustriatoscanasud.it - Tel. 0564 468805

Sandro Boddi s.boddi@confindustriatoscanasud.it - Tel. 0577 257213

Per **iscriverti** clicca [qui](#)