

Sweet Selling®

La vendita dolce.

Vincere gli ordini industriali.
Con metodo scientifico.

Ethical Influence
Practitioner

Accredited by


cialdini
institute



Ethical Influence

Cialdini
Certified Coach
2025

Format:

- 4 mattine online oppure
- 2 giornate dal vivo

Prezzo:

- 497€ a persona
- Offerte per gruppi

Garanzie:

soddisfatti o
rimborsati



Quanto è bravo il tuo team commerciale a far dire “sì”?

Il **Dr. Robert Cialdini** – autore del best seller da 5 milioni di copie “Influence – the Psychology of Persuasion” – ha identificato **7 principi** che il nostro cervello utilizza **al posto della logica**, per dire di sì.

Possiamo decidere di ignorarli, e lasciare sul tavolo un numero enorme di opportunità, oppure utilizzarli per aiutare le persone a dire più spesso sì alla nostra offerta - in modo etico e rispettoso del Cliente.

Senza contare il vantaggio di conoscere questi principi, nel caso qualcuno voglia usarli contro di noi.

Business Exploration è un Founding Member del Cialdini Institute. Dal 2023 aiutiamo aziende industriali come Tetra Pak ad adottare il metodo Cialdini nella vendita di beni e servizi industriali complessi.

Con il programma: Sweet Selling® - La vendita dolce.


cialdini
institute

Business
Exploration®
Growth & Change Specialists

→ **Richiedi una sessione introduttiva sulla Persuasione Scientifica.**
Valuteremo insieme se e come applicarla alle tue vendite industriali.

Formatore:



Flavio Tosi

Dott. Ing., MBA
1° Cialdini Certified Coach
in Italia

**«Influence is
one of the
best business
books of all
time.»**

**Warren
Buffet**

Vincere gli ordini industriali. Con metodo scientifico.

Il Relationship Selling erode i margini.

Il Value Selling fa il gioco del Market Leader.

Oggi la vendita industriale si gioca fuori dalla testa del cliente:
orientandone la scelta.

Cosa sta davvero succedendo nelle vendite industriali:

Le **decisioni d'acquisto** non sono il risultato di un'analisi razionale. Sono il risultato di come viene costruito il **contesto decisionale**.

Chi vende meglio non si limita a:

- costruire la relazione
- presentare valore

Progetta il percorso che porta il cliente a dire sì.

Cosa imparerai:

Con il programma Sweet Selling imparerai a progettare il percorso con cui guidare la decisione del cliente, lungo tutta la conversazione di vendita.

Come utilizzare 47 small-BIG di Cialdini - idee semplici, dai grandi risultati - dal primo contatto con il cliente fino alla decisione finale.

Come evitare le obiezioni, massimizzare il prezzo, chiudere la negoziazione e gestire decine di altre situazioni critiche.

Per chi è:

Questo percorso è pensato per:

- aziende industriali B2B
- vendite complesse di beni e servizi personalizzati
- cicli decisionali lunghi, conversazioni di vendita multilivello
- team commerciali strutturati

Non è per chi cerca:

- tecniche veloci o manipolative
 - formazione motivazionale o soft skills generiche
 - soluzioni standard o approcci approssimativi
- 👉 né per chi non è disposto a mettersi in gioco davvero

Contatti:

Business Exploration

T: +39 2 8719 8498 | E: info@business-exploration.com

www.business-exploration.com

• **47 small-BIG
piccole idee
dai grandi
risultati**

• **12 Sessioni
online o
in presenza**

• **10 Schede
da portare
sempre con sé**



«**Bob Cialdini
is a great
observer...
It's really
inspiring to
look at his
work.**»

**Daniel
Kahneman**

Il Programma:

Le basi Scientifiche:

- Come decidiamo - e perché le persone non decidono più.
- Il Contrasto - come spuntare prezzi migliori.

Costruire la Relazione:

- La Reciprocità - come fidelizzare il cliente.
- L'Attrattività - come ottenere di più dalle negoziazioni.
- L'Unità - come creare brand amati dai clienti.

Creare Fiducia:

- L'Autorità - come vendere l'innovazione.
- Il Conformismo - come vincere le resistenze e vendere.

Motivare all'Azione:

- La Coerenza - come vendere a nuovi clienti.
- La Scarsità - come rendere la tua offerta irresistibile.
- Il metodo Cialdini - come usare i 7 principi per farsi dire di Sì!

Progettare il Percorso:

- La nobile arte di vendere - raggiungere il cliente e farci ascoltare.
- La vendita dolce - gestire l'offerta per massimizzare il prezzo, ridurre costi e tempi.

Sessione opzionale:

- Comunicazione per ingegneri - persuadere colleghi, manager, clienti, fornitori.

Il Format:

- Per la prima volta in Italiano.
- Basato su materiale originale dell'Istituto Cialdini.
- 10 sessioni, per apprendere il metodo Cialdini di Persuasione Scientifica.
- 2 Sessioni su come influenzare ogni singola fase della vendita B2B.
- 1 sessione opzionale dedicata al personale tecnico: Ingegneri in primis.
- Con esempi facili, che danno grandi risultati con piccoli accorgimenti.
- Workshop di 2 giornate in azienda, oppure: webinar per 4 mattine online.
- Ogni puntata è registrata e a disposizione.
- Ogni sessione è **corredata da schede riassuntive** con idee da applicare subito.
- le sessioni sono condotte da Coach Certificati dal Cialdini Institute.

Applicazione sul campo (opzionale):

- 1 ora di coaching settimanale per 12 settimane,
dove il Team Commerciale è seguito **su casi reali dell'azienda**.

Per chi vuole approfondire individualmente:

Il corso Cialdini Certified Practitioner.

Dedicato a CEO, Imprenditori, Top Managers, Negoziatori, Team Leader di fondi di Venture Capital e Private Equity...

Oltre 100 video, **registrati in inglese dal Prof. Cialdini in persona**, imperdibili per chi ogni giorno deve influenzare clienti, investitori, finanziatori, maestranze, stakeholders della società civile, amministratori pubblici.

Prezzo ufficiale 1497 \$ - incluse 5 sessioni di coaching personalizzate.