

**A TUTTE LE AZIENDE ASSOCIATE**

**Prot. n. 27/23 – ARC/sb  
Circ. n. 27/FR/12 - 23**

**Verona, 6 febbraio 2023**

**CONVEGNO IN WEBINAR  
FAR RIPARTIRE ALLA GRANDE IL PROPRIO BUSINESS, GRAZIE ALLE NEUROSCIENZE**

*Per ogni azienda il "Crescere nel Mercato di riferimento" è già una necessità. Quanti sanno che questo fatto diventerà sempre più determinante in futuro? Quanti sono consapevoli che questo accade soprattutto in un contesto come quello odierno, complesso, dinamico e incerto? Per questa "crescita" proponiamo la seguente linea guida, collegata all'impiego delle NEUROSCIENZE. Infatti, le NUOVE SCOPERTE IN AMBITO NEUROSCIENTIFICO consentono di entrare in azienda con idee e strumenti operativi molto produttivi e concreti, sia nell'area Risorse Umane sia nell'area Commerciale.*

*Benefici per l'area Risorse Umane: sono collegati al Neuro Agility Profile N.A.P., una forma di assessment neuroscientifico che aiuta nella valutazione e nel miglioramento dei comportamenti e delle decisioni.*

*Benefici per l'area Commerciale: sono collegati all'impiego della "Mappa dei 3 Valori Percepiti", uno strumento "oggettivo" che aiuta nello sviluppo di attività commerciali più performanti e sostenibili.*

**Programma:**

- Le Persone/Risorse Umane scoprono quanto sono preparate per reagire in modo proficuo e veloce alle richieste dei Clienti Interni ed Esterni, cioè "BE AGILE & FAST";
- I TEAM di lavoro scoprono quanto sono amalgamati per sviluppare "corrette ed efficaci collaborazioni", al posto di conflitti inconcludenti, cioè "BE AGILE & FLEXIBLE".
- I Responsabili scoprono perché "COMUNICARE è diverso da Parlare", e sanno trasferire in modo adeguato Visione, Valori ed Obiettivi, cioè "BE AGILE & FOCUSED", per ottenere l'attenzione e il tempo dell'interlocutore;
- I Commerciali scoprono come impiegare la metodologia "i 3 Valori Percepiti dal Cliente", cioè "BE AGILE & TUNED", per salvaguardare la marginalità del singolo Cliente ed evitare la "trappola del prezzo-basso/sconto".

**Relatori:**

Dr. Roberto Patricolo, coach

Dr. Gianfranco Lanfredini, consulente e formatore specialista area commerciale

**Sede:** in diretta su Zoom

**Calendario:** mercoledì 8 marzo 2023, con orario 16.00-17.30

**Modalità di iscrizione:** [vai alla pagina di iscrizione](#)

Una volta effettuata l'iscrizione verrà inviato alla propria email il link per poter accedere al webinar.

Distinti saluti.

Il Direttore,  
Lorenzo Bossi

