

TECNICHE DI PERSUASIONE





EMANUELE MARIA SACCHI

Emanuele Maria Sacchi, 48 anni, è uno dei massimi esperti internazionali di Negoziazione, Leadership e Team Building; unico italiano invitato come key speaker al World Negotiation Forum, è Consulente, Trainer e Advisor per Aziende di 16 differenti Paesi, molte delle quali sono inserite nella top 500 a livello mondiale.

Attualmente è:

- Presidente di Evolution Network (Consulenza di Direzione e formAzione) rete europea di professionisti con Sedi a Ginevra, Madrid, Milano, Londra e Zurigo;
- Executive Manager di Dale Carnegie (prima società al mondo nel training & education);
- Professore al MIP - Politecnico di Milano - dove insegna Negoziazione, Leadership e Comportamento Organizzativo ai Master e agli Executive Master di Business Administration (MBA);
- Executive Coach di Lee Hecht Harrison – Leadership Consulting di New York;
- Conferenziere del World Business Forum oltre che per Confindustria, CNA, Assolombarda, federImpresa, AssoRegalo, Assomobili e Adico (Associazione Italiana Direttori Marketing e Commerciali);
- Autore del bestseller "il Segreto del Carisma", edito da FrancoAngeli, 2008, giunto alla sesta ristampa.

Ospite di trasmissioni televisive e radiofoniche, e relatore energico e coinvolgente, alterna momenti di estrema concretezza ad altri di profonda emozionalità. Ha condotto personalmente seminari e conferenze in italiano e in inglese a cui hanno partecipato, ad oggi, oltre 55.000 persone.

sacchi.emanuele@gmail.com

copyright©**evolution network**

Emanuele Maria Sacchi

FrancoAngeli

Il segreto del CARISMA

Racconti emozionanti,
tecniche concrete ed azioni mirate
per chi vuole sviluppare autorevolezza,
credibilità e capacità di attrarre

Trend

la Regola del Contrasto

TECNICA NUMERO 1

all'inizio mostragli l'attico

PUNTA IN ALTO

E POI, SEMMAI,

SCENDI UN PO'

la Regola del Contrasto

TECNICA NUMERO 2

inizia dalla polvere del cantiere

E POI

SORPRENDILO

IN POSITIVO

la Regola di Reciprocità

TECNICA NUMERO 3

regalagli un cantina

OFFRIGLI QUALCOSA

E POI

FALLO SENTIRE IN DEBITO

la Regola del Voler Ricambiare

TECNICA NUMERO 4

sali in alto e poi scendi
(di qualche piano)

FAGLI UNA CONCESSIONE
IN MODO CHE SI CREI UN'ALLEANZA

...

la Regola del Sentirsi Coerenti

TECNICA NUMERO 5

fagli dire apertamente
cosa gli piace

**FAGLI ASSUMERE UNA POSIZIONE,
OTTIENI UN IMPEGNO**

la Regola del Sentirsi Coerenti

TECNICA NUMERO 6

offrigli un posto auto

a un prezzo vantaggioso

REALIZZA UNA PICCOLA VENDITA,

PER REALIZZARNE DI PIU' GRANDI

IN SEGUITO

la Regola del Sentirsi Coerenti

TECNICA NUMERO 7

passagli la penna

e fallo scrivere

LASCIA CHE IL CONTRATTO

... SIA SUO !

la Regola del Sentirsi Privilegiati

TECNICA NUMERO 8

“vendesì appartamenti esclusivi”

EVIDENZIA L'UNICITA'

DELLA PROPOSTA

(“dedicato esclusivamente a ...”

“proponibile soltanto a ...”)

la Regola della Scarsità

TECNICA NUMERO 9

“ultimi appartamenti disponibili”

SPINGI

SULL'ACCELERATORE

(“scade il ...”

“offerta in numero limitato ...”)

la Regola del Poco Male

TECNICA NUMERO 10

apri la porta e fallo sognare

E POI

RIDIMENSIONA IL SOGNO

UN POCHINO ...

la Regola della Dominanza Sociale

TECNICA NUMERO 11

rendilo consapevole
dei tuoi molteplici contatti

**COSI' FAN TUTTI,
C'E' MOLTA RICHIESTA,
E TU (COSA ASPETTI) ?**

la Regola di Appartenenza al Branco

TECNICA NUMERO 12

diventa un camaleonte

RISPECCHIA:

- LA POSTURA
- LE PAROLE
- LO STATO D'ANIMO

la Regola della Referenza Attiva Positiva

TECNICA NUMERO 13

utilizza i tuoi migliori clienti
COINVOLGILI ATTIVAMENTE
QUANDO INCONTRI
UN NUOVO CLIENTE

la Regola dell'Apprezzamento Sincero

TECNICA NUMERO 14

condividi, se puoi,

i suoi gusti

FALLO DISCRETAMENTE

E CON SINCERITA'

la Regola del Vero Alleato

TECNICA NUMERO 15

intercedi per lui

E FORMATE INSIEME

UNA

COOPERATIVA !

la Regola
dell'Autorità Superiore

TECNICA NUMERO 16

**comportati come una persona sicura
del suo successo**

E LASCIA

CHE LUI DESIDERI

FARNE PARTE

la Regola del Voler Primeggiare

TECNICA NUMERO 17

metti all'asta

un bel televisore

FALLO COMPETERE

E FALLO VINCERE !

la Regola del
"chi primo arriva,
meglio alloggia"

TECNICA NUMERO 18

fai la proposta
per primo

**E POI MONITORA
LA REAZIONE**

la Regola del Mantenersi a Galla

TECNICA NUMERO 19

non svendere mai ...

... SPERANDO

DI POTER POI

RECUPERARE IN SEGUITO

(tanto non succederà!)

la Regola di Rispetto Personale

TECNICA NUMERO 20

portalo sul piano personale

E FACILITA IL

RISPETTO RECIPROCO

E L'UMANA COMPrensIONE

la Regola dell'Ammortamento

TECNICA NUMERO 21

piccolo è bello!

SCOMPONI

IL COSTO

IN PICCOLE QUANTITA'

la Regola dello Sconto Flessibile

TECNICA NUMERO 22

definisci la riduzione dei costi
in modo elastico
**E FALLO SENTIRE
IL TUO CLIENTE
PREFERITO !**

la Regola del
"Chiudere in Bellezza"

TECNICA NUMERO 23

prima il negativo

e poi il positivo

LASCIA CHE IL FINALE

SIA SEMPRE

A LIETO FINE

è nel momento in cui
prendi una decisione
che il tuo destino
prende forma

puoi decidere di essere
ECCEZIONALE