

**NEUROMARKETING : La NeuroStrategia™**

**E se TU potessi passare da...**



**... a...**



**... in un tempo record?**

## NEUROMARKETING – La ( Neuro ) Strategia™

**PAIN - CLAIM - GAIN**

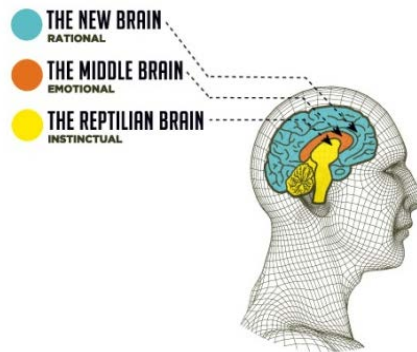
**UN WORKSHOP ECCEZIONALE**

**APERTO a tutte le aziende**

**Quando: contatta Salesbrain Italia**

**Dove: contatta SalesBrain Italia**

**[fabio@salesbrain.com](mailto:fabio@salesbrain.com)**



### **Il Circolo Vizioso**

Se continui a pensare ciò che hai sempre pensato,  
Continuerai a provare ciò che hai sempre provato.

Se continui a provare ciò che hai sempre provato,  
Continuerai a fare ciò che hai sempre fatto.

Se continui a fare ciò che hai sempre fatto,  
Continuerai ad ottenere ciò che hai sempre ottenuto.

Se continui ad ottenere ciò che hai sempre ottenuto,  
Continuerai a pensare ciò che hai sempre pensato.

*--Socrate*

Il presente documento è protetto dalle leggi degli Stati Uniti e da altri trattati internazionali sul copyright. Le seguenti attività sono severamente proibite, salvo espresso consenso scritto da parte di SalesBrain, LLC:

- La riproduzione del documento o di alcuna sua parte in qualsiasi modo, ivi inclusi fotocopie, fax, scansioni, e-mail, ecc.
- I derivati del presente documento o di alcuna parte del medesimo, ivi inclusi, traduzioni, revisioni, adattamenti video, riduzioni a sceneggiatura, compendi, ecc.
- La distribuzione o la vendita del documento integrale o di parti o copie del medesimo
- La pubblica interpretazione o rappresentazione dell'opera
- L'autorizzazione a terzi a svolgere una delle summenzionate attività

## Seminario "Neuromarketing: La NeuroStrategia®"

Congratulazioni!!!

Stai iniziando ad informarti su un percorso formativo unico al mondo. Questo percorso ti porterà a partecipare ad un evento appassionante: Il seminario in Neuromarketing dal titolo "Neuromarketing: la NeuroStrategia®".

Ti sei mai trovato in una situazione in cui sapevi che la tua soluzione era in assoluto la migliore per il tuo cliente..... che però non comprava da te?

... E se potessi raddoppiare la tua efficacia nelle vendite, in modo che ciò non accada mai più?

Questo seminario ti insegnerà un **processo unico in quattro fasi**, per aiutarti ad ottimizzare le tue possibilità di vendere e di persuadere chiunque, in qualunque momento. Il seminario ti restituirà anche la passione per la vincere e dimostrare a te stesso che sei in grado con le tue sole forze.

### Un linguaggio nuovo che abbia effetto sul Vero Decisore.

Inizierai un percorso che ti insegnerà la grammatica di un linguaggio nuovo e potente per concludere efficacemente la Tua vendita ad un potenziale cliente o ad un cliente esistente. Pensa dunque al prodotto ed al cliente al quale andrai a proporlo o alla categoria di clienti. Questo metodo ti insegnerà come:

- **Creare una presentazione** che faccia capire al destinatario l'unicità dei tuoi prodotti e della tua società
- **Dimostrare il tuo valore unico** per mostrare in maniera chiara come e perché la tua offerta sia migliore di quelle della concorrenza
- **Tenere la presentazione** con modalità nuove e potenti, che il vostro pubblico comprenderà e ricorderà

Coloro che hanno partecipato al seminario in passato hanno dichiarato:

*"Non guarderò più all'atto del vendere con gli stessi occhi... Vendere al Reptilian Brain ha fatto crescere di oltre 50 punti la mia organizzazione."* D. Argenton, Vice-Presidente alle Vendite ed al Marketing di ISTAR, Gruppo EADS

*"Pensavo che il mio ciclo vendite variasse fra i due ed i tre mesi. Questo seminario ha dimostrato che avevo torto. Parlando con i decisori, ora sono in grado di concludere un accordo in 20 minuti."*

Natasha Deganello, Presidente e Fondatore della Shabono

*"Non formate i nostri concorrenti!"* Azmin Mazlan, Direttore Vendite della Silicon Graphics Inc

*"Fantastico! Una delle migliori esperienze di apprendimento interattivo a cui abbia partecipato negli ultimi 10 anni."* Ed Gardner, Vice-Presidente Risorse Umane della Stratex Networks

*"E' divertente! Vi farà ridere. Si lavora un sacco: vi farà piangere... cambierà il modo in cui i vostri potenziali clienti vi vedono. Vi cambierà la vita."* Ann Dautun, Vice-Presidente Sviluppo Commerciale della Luckysurf

Sei pronto a cominciare ad aumentare le tue possibilità di vittoria da subito?

Referenze : visita il sito [www.salesbrain.it](http://www.salesbrain.it)

---

## Neuromarketing Corso Base: Agenda

---

- 09:00-08:15 Introduzione, programma ed obiettivi del seminario. Il Metodo SalesBrain™ la NeuroMappa e le Neuroscienze.
- 09:15-10:45 Le 6 regole che le Neuroscienze ci insegnano su come vendere all'organo decisore del cervello.
- 11:00-12:00 Il **Pain** del potenziale cliente La sessione è altamente interattiva e dà a ciascun partecipante la possibilità di approfondire il concetto nuovo del Pain.
- 12:00-13:00 Approfondimento e valutazione dei PAIN dei clienti. Formulazione di quesiti atti all'individuazione qualitativa dei Pain, elenco dei PAIN come visti internamente. Differenza tra Misurazione e Percezione del Pain. Categorie di Pain a seconda della tipologia di cliente. Quali categorie di Clienti.
- 14:00-15:00 I **Claims** della tua proposta di valore. La sessione è altamente interattiva e dà a ciascun partecipante la possibilità di approfondire il concetto nuovo del CLAIM. Approfondimento e valutazione dei CLAIM per la tua realtà. Quali Claim per Quali Clienti?
- 15:00-16:15 Il Tuo **Gain** Dimostrato. La proposta di valore: il requisito della concretezza. La quantificazione e la dimostrazione del valore. La sessione è altamente interattiva e dà a ciascun partecipante la possibilità di approfondire il concetto nuovo del GAIN. Approfondimento sulle modalità di dimostrazione del GAIN e sulle applicazioni alla Tua comunicazione
- 16:15-17:30 Le sei regole che la neuroscienza ci insegna sulla vendita alla parte del cervello che prende le decisioni. Il delivery. I 6 blocchi del messaggio ed esercitati su una delle diverse tecniche di apertura tramite ovvero su un **Grabber**.
- 17:30-18:00 Wrap up, valutazione della giornata e chiusura lavori.

---

Nota Bene:

Il metodo SalesBrain chiamato NeuroMappa™, si sviluppa su 4 STEP o passi:

1. Diagnostica il **PAIN**
2. Differenzia il Tuo **CLAIM**
3. Dimostra il Tuo **GAIN**
4. Invia il Tuo Messaggio al **REPTILIAN BRAIN** (viene insegnato nel modulo avanzato di due giorni)

(Materiale e Workbook)  
Lingua del corso: Italiano

---

NB. Il programma prevede 2 coffee break al giorno di 15 minuti ed un fast lunch di 45 minuti durante l'interruzione dalle 12.00 alle 13.00

NB2: il modello pain-claim-gain-brain è coperto da diritti internazionali

*"Grazie al Neuromarketing di SalesBrain abbiamo riconosciuto le dinamiche della nostra mente e di quella dei nostri clienti forzandoci a riflettere sul vero valore della nostra proposta di vendita. E' un vero cambio di paradigma che lascia intravedere un forte aumento dell'autostima dei commerciali in ciò che fanno. Dopo 4 giorni di Neuromarketing con SalesBrain e 4 mesi di formazione tecnica specifica sui nostri prodotti i nuovi assunti sono già in grado di eguagliare mese su mese i risultati di vendita da chi opera con successo da oltre 10 anni" --- Enzo Parianotti - Direzione Generale SwissLife SA per il TICINO*

*"Il neuromarketing di SalesBrain è Straordinariamente Innovativo. Utile nell'apprendere che non si può non essere perfettamente consapevoli di ciò che diciamo e quindi dare evidenza dettagliata e misurabile di ogni parola proferita. Tra il valore che portiamo e come lo documentiamo, presentiamo e dimostriamo c'è un abisso. Sono certo che l'incremento di consapevolezza e di metodo darà grandi risultati." Giuseppe Ranalli - Presidente, Tecnomatic SPA*

### **Docente: Ing. Fabio Paron – MBA19 SDA Bocconi**

*"Pensavo che sarebbe stato impossibile adottare un approccio razionale alle vendite da cui ci si potessero aspettare principi, processi e risultati prevedibili... Ci hanno provato in molti, molti hanno fallito, non riesco a credere che SalesBrain ci sia riuscita".*  
Nicolas Van Den Berghe, Direttore Esecutivo, RedCart



### **FABIO PARON, Milano, Italia—Global Partner SalesBrain**

Fabio Paron, Partner Globale di SalesBrain che ha portato in Europa ed in Italia il Metodo in Neuromarketing di Vendita all'Old Brain, ha viaggiato a lungo in oltre 30 paesi in tutto il mondo, sviluppando una passione per l'analisi e la comprensione dei processi della comunicazione e della loro applicazione al commercio.

Fabio è stato di recente Amministratore Delegato del Royal Swets Group in Italia (una grande casa editrice), di cui ha aumentato gli utili del 60% all'anno per tre anni consecutivi e per cui ha concluso accordi da svariati milioni di euro con grandi organizzazioni quali ENI, GSK ed ISS. In precedenza, Fabio era stato Direttore di Vendite e Marketing per CO.EL. SPA, una società facente parte del Fracarro Group. Fabio ha iniziato la propria carriera con Siemens SPA, la divisione italiana della ricchissima multinazionale tedesca, in veste di ingegnere

junior e, dopo varie promozioni, come Direttore Contratti per grandi clienti europei. Con Siemens, Fabio ha contribuito direttamente alla messa a punto di diversi brevetti e al design di nuovi prodotti per applicazioni microonde e radio.

Fabio ha tratto il suo successo dall'applicazione di nuove metodologie comunicative al commercio. I suoi attuali obiettivi sono aiutare i team ad ottenere maggiore successo applicando una disciplina razionale ma profondamente umana.

E' in possesso di un Master di Ingegneria Elettronica e di un MBA presso la Bocconi di Milano. Nel corso del suo programma di MBA, Fabio ha studiato con cura il mercato del vino in Italia. E' stato durante una lezione sulla struttura del cervello nel suo programma MBA che ha sviluppato la passione per la conoscenza e la comprensione dell'OLD BRAIN.

Fabio è attualmente iscritto al terzo anno del corso di Laurea in Psicologia presso l'università degli Studi di Trieste.

Lo si può contattare all'indirizzo [fabio@salesbrain.com](mailto:fabio@salesbrain.com)



Si prega di inviare questo modulo d'ordine compilato e firmato a [fabio@salesbrain.com](mailto:fabio@salesbrain.com) oppure [info@salesbrain.com](mailto:info@salesbrain.com)

Lingua:  Italiana ,  Inglese (selezionare una lingua)

Si, vi ordiniamo il seguente programma di formazione SalesBrain™

→ **Corso A**  **NeuroMarketing Corso Base, 1 giorno , La Neurostrategia**

1 partecipante : € 800 IVA Inclusa

2 partecipanti della stessa azienda : € 1500 IVA Inclusa

*Per partecipanti aggiuntivi della stessa azienda la quota individuale è di € 500 a partecipante, fino a 5 cinque partecipanti.*

Corso B  NeuroMarketing Corso Avanzato , 1 giorno , Il NeuroDelivery

1 partecipante : € 800 IVA Inclusa

2 partecipanti della stessa azienda : € 1500 IVA Inclusa

*Per partecipanti aggiuntivi della stessa azienda la quota individuale è di € 500 a partecipante, fino a 5 cinque partecipanti.*

Corso C  NeuroMarketing Corso Avanzato Completo, 2 giorni , La NeuroMappa

1 partecipante : € 1600 IVA Inclusa

2 partecipanti della stessa azienda : € 2900 IVA Inclusa

*Per partecipanti aggiuntivi della stessa azienda la quota individuale è di € 800 a partecipante, fino a 5 cinque partecipanti.*

Corso A + Corso C, tre giorni

1 partecipante : € 1.800 IVA Inclusa

2 partecipanti della stessa azienda : € 3000 IVA Inclusa

*Per partecipanti aggiuntivi della stessa azienda la quota individuale è di € 1000 a partecipante, fino a 5 cinque partecipanti.*

Numero partecipanti : \_\_\_\_\_ Totale : \_\_\_\_\_(IVA Inclusa)

(le iscrizioni si completeranno al raggiungimento del numero massimo di partecipanti secondo la regola del primo arrivato: min 12, max 24 partecipanti)

### Dati Ordinante

Signore  Signora **Cognome:** \_\_\_\_\_ **Nome:** \_\_\_\_\_

**Ruolo:** \_\_\_\_\_ **Funzione:** \_\_\_\_\_

**Telefono:** \_\_\_\_\_ **Fax:** \_\_\_\_\_ **e-mail:** \_\_\_\_\_

**Azienda:** \_\_\_\_\_

**Indirizzo:** \_\_\_\_\_ **CAP:** \_\_\_\_\_

**Città:** \_\_\_\_\_ **Provincia:** \_\_\_\_\_ **Stato:** \_\_\_\_\_

### Dati per la fatturazione (se diversi)

**Ragione Sociale:** \_\_\_\_\_ **Telefono:** \_\_\_\_\_

**Indirizzo sede legale:** \_\_\_\_\_ **CAP:** \_\_\_\_\_ **Città:** \_\_\_\_\_

**Provincia:** \_\_\_\_\_ **Stato:** \_\_\_\_\_

**Partita IVA / Cod. Fiscale:** \_\_\_\_\_ **e-mail (\*):** \_\_\_\_\_

### Modalità di Pagamento

Anticipato prima dello svolgimento del corso

Bonifico bancario (\*) intestato a **Paron & Partners Srl**, c/o Banca Popolare di Vicenza: CIN Z - ABI 05728 CAB 01600 C/C: 023570463069 IBAN: IT 95 Z 05728 01600 023570463069 , SWIFT / BIC: BPVIIT22023

Timbro:

Data: \_\_\_\_\_ Firma: \_\_\_\_\_

Condizioni Contrattuali. Pagina Seguevole del presente Modulo.

Letto, approvato e sottoscritto,

Timbro:

Data: \_\_\_\_\_ Firma: \_\_\_\_\_

## Condizioni Contrattuali. Da Firmare per accettazione ed inviare a [fabio@salesbrain.com](mailto:fabio@salesbrain.com)

1. **PRENOTAZIONE** La presente richiesta di prenotazione, compilata in ogni sua parte e sottoscritta dal legale rappresentante o dal singolo partecipante, è da inviare per posta o per fax o e-mail a: Paron & Partners SRL, Via Tarquinio Prisco, 1 – 20123 Milano, Fax 02 999 822 90, e-mail: [fabio@salesbrain.com](mailto:fabio@salesbrain.com) si intenderà perfezionata nel momento in cui Paron & Partners SRL darà conferma scritta via fax o e-mail di avvenuta accettazione (non valida la risposta automatica del proprio fax o della propria e-mail). Il corso si svolgerà presso la sala corsi del Novotel Milano Est (Milano) o altra sede come da eventuale comunicazione scritta.

2. **QUOTA DI PARTECIPAZIONE E PAGAMENTI** La quota di partecipazione indicata è intesa a partecipante. Paron & Partners srl e SalesBrain LLC si riservano il diritto di cambiare i listini esposti senza preavviso. Coloro che avessero già inviato la conferma alla partecipazione si intende applicato il listino all'atto della conferma. Salvo diversa disposizione e trattativa i pagamenti si intendono anticipati prima dello svolgimento del corso.

3. **TEMPI E MODALITÀ DI RECESSO** E' possibile richiedere la restituzione della quota d'iscrizione versata se il recesso avviene entro 20 giorni solari precedenti l'inizio del corso. Dopo tale termine non è previsto alcun rimborso e l'importo dovuto verrà fatturato. E' prevista comunque la facoltà di sostituire il partecipante con un altro dipendente della stessa azienda oppure partecipare all'edizione successiva o ad un altro corso SalesBrain tenuto dalla Paron & Partners. Tale volontà espressa per iscritto via fax (con la medesima modalità di cui al punto 1) dovrà avvenire entro e non oltre 15 giorni dall'inizio del corso successivo. Il recupero dovrà però avvenire entro 6 mesi dalla data di inizio del corso cui si è iscritti a meno di diversa comunicazione da parte di Paron & Partners srl. Se il partecipante non ha dato disdetta e non si presenta in aula, sarà comunque dovuto l'intero importo senza possibilità di recupero. La disdetta dovrà essere comunicata tramite fax o e-mail e sarà valida dopo nostra dichiarazione scritta di ricezione (come per la prenotazione, vedi punti 1.).

4. **VARIAZIONI DI PROGRAMMA** La Paron & Partners srl si riserva la facoltà di rinviare o annullare il corso programmato dandone comunicazione via fax e e-mail ai partecipanti entro 3 giorni lavorativi prima della data di inizio corso; in tal caso suo unico obbligo è provvedere al rimborso dell'importo ricevuto senza ulteriori oneri. La Paron & Partners srl si riserva inoltre la facoltà di modificare il programma/sede del corso e/o sostituire i docenti indicati con altri docenti di pari livello professionale per esigenze organizzative della società.

5. **FORO COMPETENTE** Il Rapporto è altresì regolato dal codice civile Italiano. Il foro esclusivo competente per l'interpretazione e esecuzione del contratto è quello di Milano.

6. **PRIVACY** informativa AI SENSI dell'art. 13 D.lgs 30.12.2003, n.196 e succ. convenzioni. Ai sensi del D.lgs n. 196/2003 le informazioni fornite verranno trattate per finalità di gestione amministrativa dei corsi (contabilità, logistica, formazione elenchi). I dati potranno essere utilizzati per la creazione di un archivio ai fini dell'invio (via e-mail, fax o a mezzo posta) di proposte per corsi ed iniziative di studio future di Paron & Partners srl. Potrete accedere alle informazioni in nostro possesso ed esercitare i diritti di cui all'art. 7 della legge (aggiornamento, rettifica, integrazione, cancellazione, trasformazione o blocco dei dati trattati in violazione di legge, opposizione al trattamento dei dati, ecc.) inviando una richiesta scritta al titolare del trattamento all'indirizzo: Paron & Partners srl - Via Tarquinio Prisco, 1 – 20123 Milano.

7. **Tutti i diritti riservati**: A meno che non specificato diversamente, il materiale ed i servizi forniti sono per uso personale e non commerciale, non potrete modificare, copiare, distribuire, trasmettere, visualizzare, eseguire, riprodurre, pubblicare, concedere in licenza, creare prodotti derivati, trasferire o vendere alcune di queste informazioni, software, prodotti o servizi ottenuti o disponibili su qualunque vettore comunicativo senza il permesso scritto della SalesBrain LLC o della Paron & Partners srl. E' fatto espresso divieto di riprodurre, pubblicare o distribuire materiali di SalesBrain LLC, ferma restando la possibilità di utilizzare (nel rispetto di quanto stabilito dalle norme sul diritto d'autore e sui diritti di proprietà intellettuale) la sola copia ricevuta di tali materiali **per uso strettamente personale** e, comunque, per scopi non commerciali o formativi. E' pertanto espressamente vietato l'utilizzo di quanto riportato sul presente sito per finalità diverse dall'uso privato e in particolare per finalità commerciali e formative, nonché la riproduzione - in tutto o in parte - dei materiali contenuti nel sito stesso. Resta inteso che i testi, le immagini e, più in generale, le realizzazioni grafiche che compaiono sul sito sono di esclusiva proprietà di SalesBrain LLC. Si ricorda infine che tutto il materiale pubblicato sul sito ha carattere informativo e può subire modifiche e/o integrazioni.

Data: \_\_\_\_\_

Timbro e Firma:

Letto, Approvato e Sottoscritto, le condizioni contrattuali:

Ai sensi e per gli effetti degli art. 1341 e ss. c.c. si approvano specificatamente le seguenti clausole delle condizioni contrattuali: 1. Prenotazione, 3. Tempi e Modalità di recesso, 4. Variazione Programma, 5. Foro Competente, 7. Tutti i Diritti Riservati

Data: \_\_\_\_\_

Timbro e Firma:

Per partecipare al corso è necessario che ogni partecipante compili, firmi e consegni a SalesBrain questo modulo compilato in ogni sua parte Fax # 02 999 822 90 o email a fabio@salesbrain.com

**Si , Io parteciperò alle giornate di approfondimento della metodologia SalesBrain**

Nome: \_\_\_\_\_ Telefono: \_\_\_\_\_

Cognome: \_\_\_\_\_

Azienda: \_\_\_\_\_ Ruolo/Funzione: \_\_\_\_\_

Indirizzo: \_\_\_\_\_

Per favore circoli una risposta. 0: nessuna esperienza precedente 10: esperto

Esperienza di Vendita: 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Esperienza di Marketing: 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Esperienza di Management: 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Teams superiori a 12 persone e/o budgets superiori a € 5M

Esperienza di Parlare in Pubblico: 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Ha mai partecipato ad un corso sulla vendita? S N

Se SI, prego specificare quali:

\_\_\_\_\_

E' stato mai allenato professionalmente (coaching)? S N

Ha mai professionalmente allenato altre persone (coaching) di vendita e marketing? S N

Se SI la prego di spiegarlo: \_\_\_\_\_

Ha mai ricevuto feedback attraverso riprese-video? S N

Se SI prego specificare: \_\_\_\_\_

Firmando con il mio nome sotto, io confermo che frequenterò il corso il ....., 2015. L'azienda/io abbiamo pagato la somma di € \_\_\_\_\_ o direttamente la quota indicata. Io mi impegno a dare il 100% della mia attenzione all'istruzione e presenziare alla piena sessione. Io riconosco che i materiali di SalesBrain sono sotto la protezione degli Stati Uniti e le altre leggi proprietà letterarie riservate e dei diritti d'Autore dell'Italia e di altre leggi internazionali. Per di più, io riconosco che le informazioni presentate dagli altri corsisti sono riservate e di conseguenza tali informazioni non saranno rivelate a terze parti se non sotto il loro esplicito consenso scritto. A meno che non specificato diversamente, il materiale ed i servizi ricevuti sono per uso personale e non commerciale, e pertanto non potrete modificare, copiare, distribuire, trasmettere, visualizzare, eseguire, riprodurre, pubblicare, concedere in licenza, creare prodotti derivati, trasferire o vendere alcune di queste informazioni, software, prodotti o servizi ottenuti dal materiale o Sito Web senza il permesso scritto di SalesBrain

Firma: \_\_\_\_\_

Data: / / 2015

Note: