

V I N C E N Z O G E N G A R O



vendita

strategica

14, 15 e 16 Novembre

2025

Bologna

Partecipa a **3 giorni di formazione dal vivo** - riservata a soli 50 professionisti - e scopri il protocollo testato che ha già permesso a 1124 venditori di **umentare i loro fatturati del +47% in soli 6 mesi**, anche in mercati difficili e scettici.

Vendita
Strategica
non è per te se...

“Vendita Strategica” non è uno show.

Non ci saranno momenti di battimano ritmico per caricarsi, non ci sarà la camminata sui carboni ardenti né altri spettacoli. Se il tuo intento è soltanto quello di divertirti e passare un week-end spensierato, “Vendita Strategica” non è l'evento giusto per te.

perché Vendita Strategica



Con Vendita Strategica Live avrai migliorato le tue abilità di vendita

- Conoscere meglio il tuo **target**
- Tramutare ogni obiezione in ottime **opportunità di vendita**
- Gestire **qualsiasi trattativa** commerciale
- **Vendere** oggi in un mercato sempre più prevenuto e diffidente
- Scoprire come l'**Intelligenza artificiale** può aiutarti a vendere di più

100%

SUGGERIMENTI PRATICI

e simulazioni per ottimizzare il tuo processo di vendita, migliorare la tua conversione e aumentare il tuo fatturato e le tue marginalità

Cosa avrai imparato

a Vendita strategica

day 1

14 Novembre 2025

9:30 - Registrazione Evento

10:30 - Mindset: come sviluppare mentalità da venditore hi-performance

11:45 - Coffe Break

12:00 - Gli 8 veri nemici della vendita

13:00 - Il modello infallibile a 5 step per definire l'obiettivo del tuo prospect

13:30 - Lunch

15:00 - **Prof. Andreas Aceranti:** micro espressioni facciali: i segnali che ti fanno vincere

16:30 - Coffe Break

17:00 - Come pianificare le strategie di vendita senza margine di errore

17:45 - Gestione del tempo personale e in fase di pianificazione strategica

19:00 - Chiusura della prima giornata



day 2

15 Novembre 2025

9:30 - Dall'Analisi dei Dati alla Comunicazione Efficace: L'AI per Vendere di Più

11:00 - Coffee Break

11:30 - **Dott. Bruno Gaipa**: la Voce che Conquista: Come Usare il Tono Giusto per Persuadere e Coinvolgere

13:00 - Lunch

14:30 - Come è cambiato il processo di vendita dal 2000 ad oggi

15:30 - Psicologia del prezzo: rendi i tuoi prezzi sexy

16:15 - Coffee Break

17:00 - I 4 maggiori fattori che condizionano le decisioni di acquisto oggi

17:30 - 8 subdoli errori mentali che ti fanno perdere la vendita

18:00 - Come strutturare strategicamente un'offerta irresistibile

19:00 - Chiusura della seconda giornata

day 3

16 Novembre 2025

9:30 - Quali sono gli stili di vendita da adottare in base al tuo prospect

11:30 - Coffee Break

12:00 - I 10 clienti tipo: come identificarli e come affrontarli

13:00 - Il metodo basato sulla mente umana che mi ha permesso di arrivare a 200 milioni di euro di fatturato

13:30 - Pausa pranzo

14:30 - I bias cognitivi e come utilizzarli a tuo vantaggio per siglare più accordi

15:30 - 5 step per gestire le obiezioni: trasforma qualsiasi "Ah ma io..." in opportunità di vendita

16:00 - Il modello a 6 step per scrivere contenuti auto-promozionali che ti facciano scegliere in mezzo ad un mare di copie annacquate

16:45 - Chiusura dell'evento e consegna certificazione di competenza



Gli speaker *dell'evento*



Vincenzo
gengaro

“Il consulente d’impresa che ha formato oltre 1.000 agenti e implementato fatturati in azienda per oltre 200 milioni di euro”

+ 22 ANNI
di esperienza

nel settore della vendita per imprenditori e multinazionali di ogni settore

+ 200 MILIONI
di fatturato
aziendale

generati per conto dei suoi clienti e grazie ai suoi insegnamenti messi in pratica

autore del libro
BEST SELLER

generati per conto dei suoi clienti e grazie ai suoi insegnamenti messi in pratica

+ 1000 ORE
di consulenza

erogate nel corso dell’ultimo anno a venditori, professionisti e imprenditori



Andreas Aceranti

Specialista in analisi comportamentale e profiling

Prof. Andreas Aceranti: Laureato in Medicina e Chirurgia e in Psicologia è uno psichiatra forense specializzato in Analisi Comportamentale e Profiling al Trinity College di Londra. Consulente per la Procura e per le Forze dell'Ordine, è Professore di Psichiatria, di Criminologia Clinica e Psicopatologia Forense e di Psicologia Giuridica. Esercita come formatore e dirige l'Unità Analisi Comportamentale dell'Istituto europeo di Scienze Forensi e Biomediche. È direttore scientifico dell'Accademia di Osteopatia di Milano e della Scuola di Massoterapia Synapsy.

È annoverato dall'IBC di Cambridge come uno dei 100 scienziati che segneranno il XXI secolo grazie alle sue pubblicazioni nel Campo dell'Analisi Comportamentale ed è stato inserito tra i 2000 Outstanding Intellectuals of the 21st Century.



Bruno Gaipa

Specialista nella comunicazione

Dott. Bruno Gaipa: nato a Napoli il 5 luglio 1982, ha avviato il suo percorso nell'universo radiofonico nel 2002, durante un laboratorio dell'Università di Salerno.

Tanta gavetta, due anni a Kiss Kiss e poi, nel 2012, l'incontro con la sua radio del cuore, Radio Punto Nuovo. Dal 2015 ne è direttore artistico. Dal 2017 ricoprirà il ruolo di docente presso università prestigiose e con studenti delle scuole e dei licei, insegnando loro le basi della radio, le tecniche di comunicazione e conduzione radiofonica.

La sua identità ha radici profonde nella dualità di contesti diversi, la stessa per cui l'autore si definisce, attraverso un neologismo, "irpinopeo", una fusione di Napoli, la città che lo ha visto nascere e crescere, e l'Irpinia, che lo ha adottato come proprio figlio.



Vendita Strategica

Scegli tra:

IL PIÙ RICHIESTO

Premium *pack*

- 3 giorni di formazione in aula
- Accesso al gruppo chiuso "Vendita Strategica"
- Kit del venditore
- Coffee break
- Tutor didattico durante l'evento
- Accesso a Venditore Top Class - **LIGHT**
- Certificazione di competenza

Business *pack*

- 3 giorni di formazione in aula
- Accesso al gruppo chiuso "Vendita Strategica"
- Kit del venditore
- Coffee break
- Tutor didattico durante l'evento
- Accesso a Venditore Top Class - **FULL**
- Certificazione di competenza
- 2 Lunch inclusi
- 1 Cena di gala
- Posti garantiti nelle prime file
- 1 Sessione di coaching individuale
- Video-registrazione integrale dell'evento
- Sessione di gruppo da 30 minuti prima dell'evento
- Garanzia soddisfatto o rimborsato

*Se partecipi e il corso non ti piace o non ti soddisfa sei coperto da **garanzia 100% soddisfatto o rimborsato**; Ti restituiamo, infatti, la quota di partecipazione. Potrai richiedere il rimborso anche l'ultimo giorno, l'ultima ora e l'ultimo secondo.*

Il parere di chi ci è *già stato*





Michele Ruben Ortuso
Imprenditore

Gestisco la “General Impresa”, azienda che si occupa da 10 anni di lavori pubblici, infrastrutturali ed edili. Portare avanti un’azienda non è semplice. Bisogna possedere capacità importanti di gestione dei collaboratori e della clientela. È passato un anno da quando ho seguito il corso “Vendita Strategica” e posso confermare di aver migliorato di molto la mia resa lavorativa.

Attraverso gli strumenti comunicativi imparati al corso, ho potuto ottimizzare il tempo, evitando di dover ripetere le direttive da dare ai dipendenti e rendendo le trattative con i clienti più veloci e chiare. Molto spesso, infatti, in passato, proponevo soluzioni innovative perdendomi in tecnicismi che non potevano essere recepiti dal mio interlocutore. Adesso riesco molto più facilmente ad allineare la comunicazione a quelle che sono le esigenze dei vari momenti. Finalmente, in 24 ore, riesco non solo a gestire la mia impresa ma anche a dedicarmi agli affetti e alle mie passioni. Ho la sensazione che il tempo a disposizione sia quasi raddoppiato e ciò è molto appagante.

Luigi Marson
Imprenditore

Dirigo la “Marson Costruzioni” che opera a Treviso, nel settore immobiliare, dal 1959. Mi sono avvicinato a “Vendita Strategica” attratto da una sua pubblicità ma avevo, inizialmente, dei dubbi soprattutto rispetto ai contenuti del corso che potevano essermi utili davvero quanto no. In secondo luogo, non conoscendo Vincenzo, non sapevo cosa mi aspettasse e che tipo di evento avrei seguito. Fin dal principio, però, appena iniziato “Vendita Strategica” mi sono reso conto di star partecipando ad un corso di alto livello. Vincenzo ha la straordinaria e rarissima capacità di mantenere sempre alta l’attenzione dell’uditorio e di far immergere i partecipanti negli argomenti che affronta, riuscendo a rapportarli alle varie situazioni e settori. Oltre a questo, ho davvero ricevuto strumenti innovativi e intelligenti che ho potuto subito spendere nella mia attività. Ho imparato a non comportarmi più come un venditore di prodotti ma come un venditore di emozioni. Ora ragiono per obiettivo e questo mi permette di riuscire a capire cosa vuole davvero il cliente che ho di fronte e a soddisfarlo per quelli che sono i suoi canoni. Grazie Vincenzo!

Emanuele Minuto
Store Manager

Quando, nel 2017, dovevo decidere se partecipare o meno a “Vendita Strategica” avevo due timori: che non uscissi dal corso con strumenti concreti e utilizzabili e il fatto che non conoscessi il relatore. A distanza di 5 anni sono davvero felice di aver deciso di dare fiducia al Vincenzo e di aver acquistato il primo di altri corsi. Volevo crescere, migliorare e poter poi trasferire il mio know-how alla mia squadra. Di Vincenzo ho subito avvertito la grande empatia, il carisma e la competenza. Ho capito praticamente subito di potermi fidare e, soprattutto, di potermi affidare a lui anche dopo il corso. Grazie a lui ho coronato il mio sogno di lavorare per un grande brand internazionale ed ora gestisco il triplo dei collaboratori che gestivo prima di “Vendita Strategica”. Sono molto soddisfatto e consiglio a tutti di seguire i corsi di Vincenzo.

Gianluca Astolfi
Agente di commercio

Lavoro in una multinazionale del settore IT e mi occupo della vendita di prodotti nostri e di brand importanti come Samsung, HP e Canon. Ho deciso di partecipare a “Vendita Strategica” perché sentivo che il mercato stava cambiando e che era giunto il momento di modificare il mio approccio alla clientela attraverso tecniche di vendita all'avanguardia. Volevo accrescere il mio valore agli occhi dei clienti affinché potesse essere trasferito da loro agli acquirenti finali. Sapevo che questo passaggio poteva darmi maggiori opportunità di proporre i nostri prodotti e servizi e sapevo che avrei, così, potuto fare davvero la differenza. A distanza di quasi un anno dal corso, posso dire di aver appreso proprio quello che desideravo. La maggiore autorevolezza mi ha permesso di ampliare il pacchetto dei clienti e di portare avanti trattative più rapide e fruttuose. Ho molto più tempo da dedicare ai miei affetti grazie da una migliore gestione degli appuntamenti e della clientela e le soddisfazioni professionali sono aumentate. Il tempo è prezioso e sono felice di aver imparato a gestirlo al meglio.

Nunzia Panarelli
Consulente

Ho appena concluso il corso di Vendita Strategica con Vincenzo Gennaro e non posso che consigliarlo a chiunque voglia portare il proprio approccio alla vendita su un altro livello. Vincenzo non è solo un professionista estremamente preparato, ma ha anche una straordinaria capacità di trasmettere concetti complessi in modo chiaro, diretto e coinvolgente. Ogni argomento è stato affrontato con concretezza, esperienza sul campo e tanta passione. Mi porto a casa strumenti pratici, nuove consapevolezze e una mentalità più lucida e strategica nel gestire le trattative, i clienti e, soprattutto, me stessa/o nel ruolo di venditore. Un corso che ti apre gli occhi e ti fa venire voglia di alzare l'asticella. Grazie Vincenzo, alla prossima! 🔥

Camilla Pescatori
Titolare Centro Estetico

Ho avuto modo di partecipare a diversi corsi organizzati da .net Formazione, e ogni esperienza ha rappresentato un vero valore aggiunto per il mio percorso personale e professionale. Si tratta di una realtà estremamente organizzata, attenta ai dettagli e focalizzata sul fornire una formazione di qualità, concreta e subito applicabile. I corsi sono strutturati in modo chiaro, coinvolgente e aggiornato rispetto alle esigenze attuali del mercato del lavoro. Uno dei punti di forza è la scelta dei formatori: professionisti preparati, ispiranti e capaci di trasmettere con chiarezza anche i concetti più complessi. In particolare, ho seguito con grande interesse il corso Vendita Strategica con Vincenzo Gengaro, un relatore brillante e appassionato che sa davvero fare la differenza. Consiglio vivamente .net Formazione a chi cerca un percorso di crescita serio, organizzato e orientato ai risultati. Una certezza per chi vuole evolversi con competenza e consapevolezza.

Visualizza le testimonianze
degli altri venditori:

TESTIMONIANZE



Oppure vai alla pagina: www.vendita-strategica.com/recensioni/

Diventa
anche tu il
venditore
più felice
del mondo :)

vendita
strategica

VINCENZO
GENGARO
BUSINESS NEGOTIATION TRAINER

