TrainingForExcellence HI-PERFORMANCE europe

RIVENDITORE UFFICIALE
empowerment by Michele Giannoni

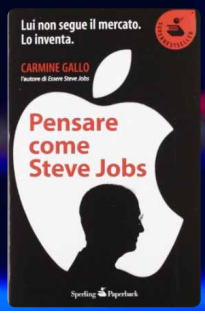
Carmine Gallo

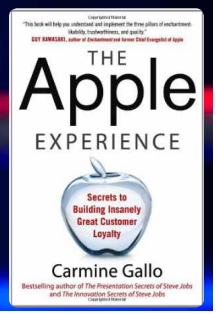
Noto in tutto il mondo come autore dei Bestseller sui 'segreti' che hanno reso Steve Jobs una *leggenda!*

Milano, 4 Aprile 2014

Pensa e Parla come Steve Jobs

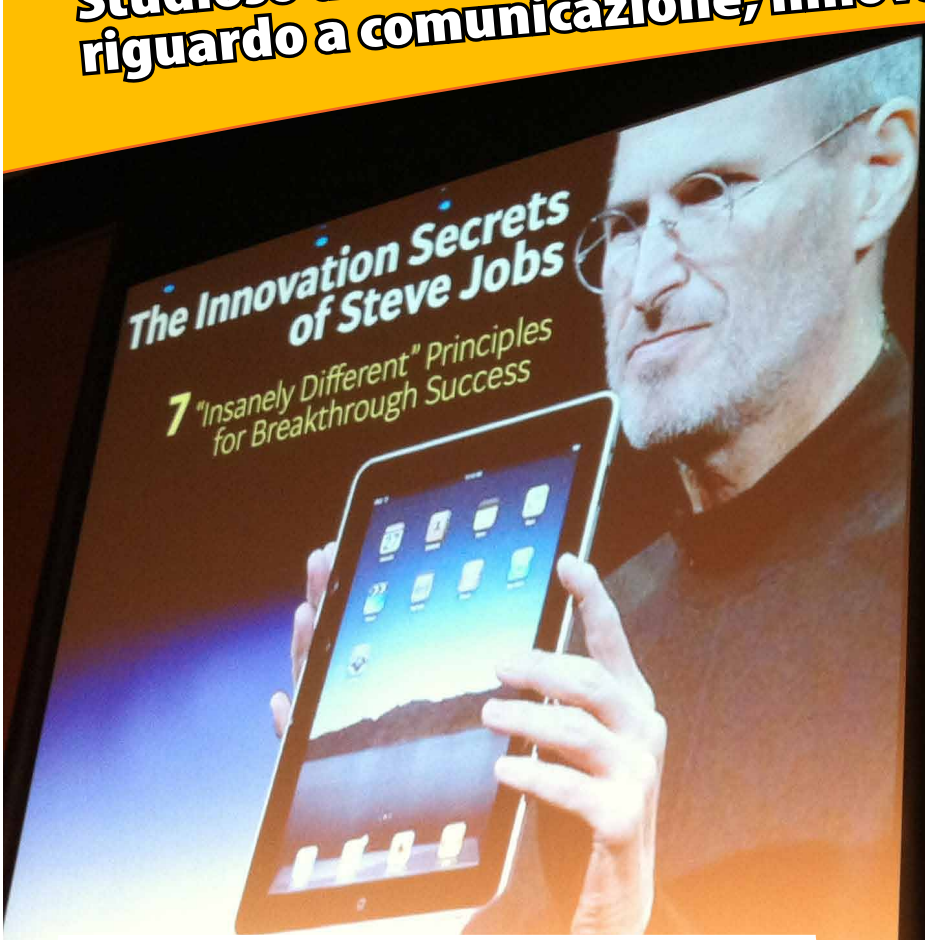
Scopri come tirar fuori lo Steve Jobs che c'è in te !





Carmine Gallo

Studioso di Steve Jobs e dei suoi 'segreti' riguardo a comunicazione, innovazione, creatività.



Da oltre 20 anni, **coach e speaker mondiale** nel campo comunicazione, innovazione e creatività, **Gallo ha 'ispirato' aziende come**

Coca-Cola, Disney, Starbucks, Google, Hewlett-Packard, Facebook,

ha collaborato come giornalista con **CNN e CBS** e collabora tutt'ora con **Forbes.com.**

Ha scritto una serie **di Best-seller su Steve Jobs**, tra cui ***Pensare come Steve Jobs,*** **tradotto in 14 lingue**

e il più recente ***The Apple Experience*** che analizza come gli **Apple Store** hanno raggiunto livelli straordinari di **vendite, redditività e successo.**

Dicono di lui...

Mattel
Barclays
Disney
Nokia
IBM

Carmine Gallo

Dicono di lui...

"Carmine, grazie per averci presentato - con passione sconfinata - i segreti dei grandi comunicatori mondiali in ambito Business. I tuoi suggerimenti brillanti e gli aneddoti accattivanti hanno avuto un impatto enorme su tutta la nostra area comunicazione"

L.Kaslyn, Internal & Executive Communications, **IBM**

"Carmine, grazie per essere venuto qui a Orange County. Dopo il tuo seminario abbiamo ricevuto tantissimi feedback positivi!"

Senior manager, **Mattel**

"Carmine, l'esperienza formativa con te ci ha ispirato e ci ha reso più produttivi. Grazie! "

Matt Nitowsky, **Disney**

"Tutti i partecipanti sono stati estremamente soddisfatti (...) e impressionati dalle tue capacità di presentazione, ti hanno percepito come professionista autorevole, coinvolgente e aperto a dare a ciascuno risposte specifiche."

Nokia (feedback sondaggio di gruppo)

"Quello con Carmine Gallo è stato un evento eccezionale. Mi ha aiutato a definire con chiarezza i punti di forza del mio Business e a trasmetterne il valore ai miei clienti!"

Matt Scanlon, Managing Director, **Barclays**

IL CORSO

Pensa e Parla come Steve Jobs

Milano, 4 Aprile 2014

Carmine Gallo

Che tu sia un *Imprenditore, un Manager, un Capo Area o un Professionista della vendita*, durante il seminario *Pensa e Parla come Steve Jobs*, imparerai a trasformare in FANS ENTUSIASTI I TUOI CLIENTI,

sia quelli 'esterni' che quelli 'interni' (i collaboratori):

per ottenere più vendite ripetute nel tempo, più clienti che ti fanno pubblicità gratuita e più fatturato generato dal contributo di tutti coloro che lavorano per te.

1) Impari a trasmettere ai tuoi **clienti 'esterni'**
il valore di ciò che offri sul mercato

- in modo **persuasivo, brillante, accattivante e coinvolgente** -

curando nei dettagli **l'esperienza d'acquisto**
in modo che venga <u>percepita</u> come ***la migliore possibile.***

'Venderai sogni, non prodotti!'

rispondendo a domande come queste:

In che modo il mio prodotto/servizio può <u>migliorare la vita</u> dei miei clienti?

In che modo rappresenterà <u>una soluzione</u> ai loro problemi?

<u>Come li aiuterà</u> ad avere successo?

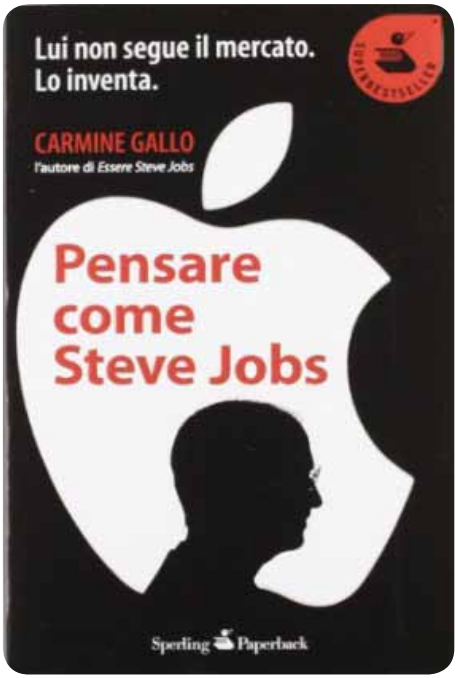
2) apprendi **tecniche specifiche di linguaggio**

per comunicare in modo **motivante, carismatico, ispirante**

con i tuoi **'clienti interni'**, ossia con i tuoi collaboratori:

ciascuno si sentirà **coinvolto al 100%** rispetto agli obiettivi aziendali e/o alle proposte di innovazione/cambiamento

e **contribuirà in modo pro-attivo** a realizzarli, dando il massimo.



Jobs non segue il mercato, lo inventa!

Questa è una delle frasi scritte su Jobs che più rappresentano il suo **genio creativo, innovatore e 'visionario'**: un modello da cui lasciarsi ispirare per dare al proprio Business un **vantaggio competitivo solido e duraturo** nel tempo, specie in momenti di crisi.

Durante il suo seminario del prossimo 4 Aprile a Milano *'Pensa e Parla come Steve Jobs'*, **Carmine Gallo ti mostrerà proprio**

Pensa e Parla come Steve Jobs

Milano, 4 Aprile 2014

IL PROGRAMMA

Pensa e Parla come Steve Jobs

Milano, 4 Aprile 2014

I 7 PRINCIPI *'FOLLEMENTE ECCEZIONALI'* PER SFONDARE NEL TUO SETTORE E POSIZIONARTI 'UN PASSO AVANTI' RISPETTO AI CONCORRENTI

Principio 1: Individua e fai ciò che ami: cosa ti appassiona?

Principio 2: Lascia un segno nell'universo: qual è la tua Vision?

Principio 3: ***Metti in moto il cervello:*** cerca nuove ispirazioni fuori dal tuo settore

Principio 4: ***Impara a dire 1000 volte NO:*** semplifica! A cosa puoi dire no?

Principio 5: Crea esperienze d'acquisto che siano percepite dai tuoi clienti come ***'follemente eccezionali'***

Principio 6: Padroneggia il messaggio: sii sintetico nelle tue presentazioni e rendile comprensibili, emozionanti, 'impossibili da dimenticare'

Principio 7: Vendi Sogni! Che siano prodotti/servizi o idee, impara a trasmetterle *'alla maniera di Steve Jobs'!*

IL PROGRAMMA

LE DRITTE PER FIDELIZZARE I CLIENTI 'ESTERNI' ED 'INTERNI' IN MODO *FOLLEMENTE COINVOLGENTE*

Riguardo ai tuoi clienti 'esterni' scopri:

- i **5 step** del servizio alla Clientela di **Apple**

- Come **adattare** questi step al servizio alla Clientela della **TUA azienda e del tuo Settore**

- Come aggiornare e rinnovare la tua comunicazione, **'mettendola al passo' con l'Era di Internet**

- In che modo creare **esperienze 'multisensoriali'**

Riguardo ai tuoi clienti 'interni' (ossia i collaboratori) scopri:

- **Le 3 domande chiave per assumere** risorse di qualità

- In che modo costruire **un sistema che incoraggi i collaboratori a dare suggerimenti** su come migliorare la qualità del servizio alla Clientela

- Come creare i ***wow moments,*** ossia momenti in cui i collaboratori si sentono **pienamente coinvolti** nei progetti aziendali

IL PROGRAMMA

3 REGOLE PER RENDERE PIU' PERSUASIVE LE TUE PRESENTAZIONI

Rendile:

CHIARE E COMPRENSIBILI:

- Crea slogan promozionali **a misura di Twitter,** ossia che rientrino nei 140 caratteri di un post su twitter

- Descrivi **in 15 secondi** il tuo prodotto/servizio

EMOZIONANTI:

- Padroneggia la tua '***Arte di raccontare storie***'

- Introduci un ***Antagonista*** (ad es. un concorrente o un problema da risolvere, a cui offrire **LA** soluzione ideale.)

- Individua **novità** di cui parlare

'IMPOSSIBILI DA DIMENTICARE':

- **La regola del 3:** seleziona solo 3 messaggi chiave da trasmettere: resteranno **più impressi** nella memoria dei tuoi clienti e collaboratori

- Rendi le statistiche e i numeri che usi nelle presentazioni **'significativi'** per chi ti ascolta, (es. piuttosto che parlare di una memory card *'contenente 12 Giga'*, definiscila così: *12 Giga è una memoria che ti permette di ascoltare la tua musica mentre vai e torni sulla Luna!)*

- Scopri come rendere **visivamente più appetibili** le presentazioni rivolte ai tuoi collaboratori e ai tuoi clienti

Scheda del corso

Città e data: Milano, 4 Aprile 2014

Registrazione: 8.00 - 9.30

Orari Corso: 9.30-19.00

Il corso comprende la traduzione in italiano

PER INFORMAZIONI:

inviare un'email a contatti@empowermentsrl.it
inserendo il proprio Nome, Cognome e Numero di Tel./Cell.
Ti ricontatteremo nel più breve tempo possibile.

Visita la pagina:
www.empowermentsrl.it/carmine_gallo_pensa_e_parla_come_steve_jobs.php

Potrai accedere anche alle altre novità riportate sul sito Empowermentsrl.it