

Formazione custom su soft skills
per Congresso Nazionale Ordini Ingegneri d'Italia

MARKETING DEI SERVIZI : STRATEGIA, VENDITA, VALORE E CARISMA

Prof. Gabriele Micozzi

Ottobre 2022



CONSIGLIO NAZIONALE **INGEGNERI**



Sommario

- **Marketing Strategy Design** ®
- **Marketing & Sales Strategy Matrix** ®
- **Voice & Body Design** ®
- **Mental Imprint** ®

GABRIELE MICOZZI

Docente e consulente strategico di Marketing, Comunicazione e Digital Strategies presso la Luiss Business School, per molte imprese in Italia e all'Estero svolge progetti di marketing strategico, comunicazione, sales.

Da oltre venti anni si occupa di marketing dei servizi e di sistemi e strategie di comunicazione e sales

Email address

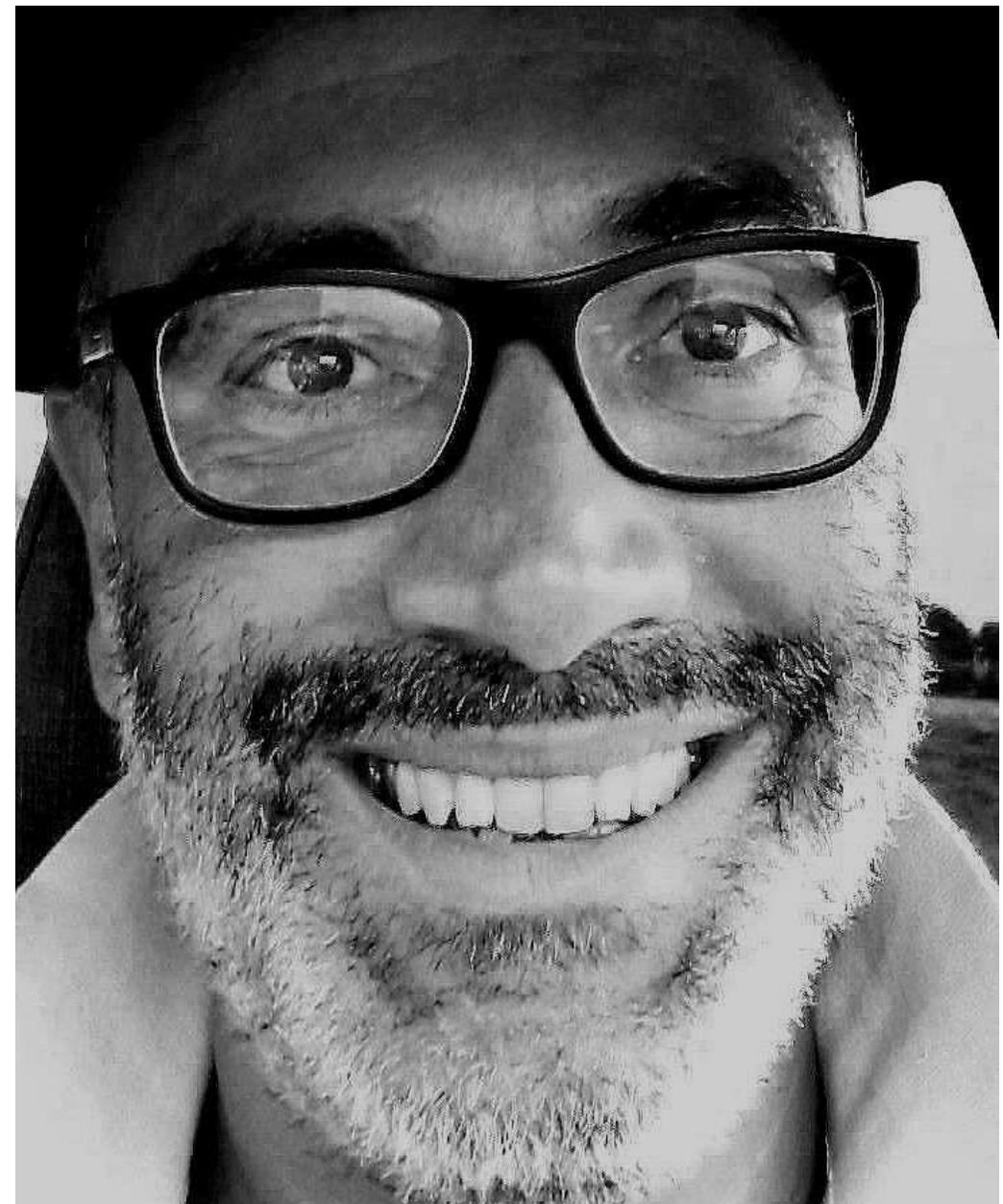
gmicozzi@yahoo.it
gabriele.micozzi@gmail.com

Phone number

349 1026113

Curriculum

<https://www.slideshare.net/gmicozzi/curriculum-vitae-2020-226791860>



HO FORMATO OLTRE 50.000 PERSONE IN OLTRE
100 AZIENDE LEADER TRA LE QUALI :



Gabriele Micozzi



Gabriele Micozzi

Docente di Marketing e Sales presso la LUISS Business School dove ha insegnato ai manager di molte aziende. È docente di Strategie per i Mercati Internazionali presso l'Università Politecnica delle Marche. Specializzato in marketing strategico, sales management e tecniche di persuasione e comunicazione, ha ideato la Sales Strategy Design e oltre cento tecniche di vendita.

I cambiamenti di scenario che stiamo vivendo e vivremo impongono un salto di qualità significativo nei sistemi di vendita, marketing e comunicazione. Chi non incrementerà la sua intelligenza competitiva rischierà di scomparire dall'arena del mercato.

In queste pagine troverai presentato per la prima volta il metodo rivoluzionario della Sales Strategy Design che porterà un radicale cambiamento di prospettiva per le tue vendite e il tuo marketing attraverso un modello ingegneristico che ho sperimentato con moltissime aziende. Potrai applicare questo metodo sia che tu sia un marketing manager, un key account manager, un direttore commerciale o un venditore. È un metodo che apre la mente anche ad imprenditori e product manager in quanto applicabile per processare meglio attività interne e dinamiche relazionali.

Sei pronto a sperimentare l'utilizzo delle mie invenzioni? La Sales Strategy Matrix, il Sales Strategy Radar, i Freezer, gli Heaters, il Mental Imprint, e le 35 azioni di Sales Strategy Design?

Sei pronto a utilizzare un modello di Excel che potrai adattare alle tue esigenze e conoscere quali digital tool integrare nelle tue strategie?

All'interno del libro trovi le indicazioni per scaricarlo.

STRATEGIE DI VENDITA E MARKETING

modello innovativo con kit excel per sviluppare piani:
marketing - comunicazione - vendite



Gabriele Micozzi **STRATEGIE DI VENDITA E MARKETING**



€ ??,00



CONTIENE UNA SELEZIONE DI OLTRE 100 DIGITAL TOOL

Libro codice sconto

- **Gabriele Micozzi , Strategie di Vendita e Marketing, Dario Flaccovio Editore**
- **Sconto 25 % Codice Sconto dal sito dell'Editore**
- **<https://www.darioflaccovio.it/>**
- **Digitare Codice Sconto:micozzi2022**



Marketing Strategy Design ®

Negoziazione e psicologia di vendita : il carisma personale

PENSIERO STRATEGICO

STRATEGIC AWARENESS



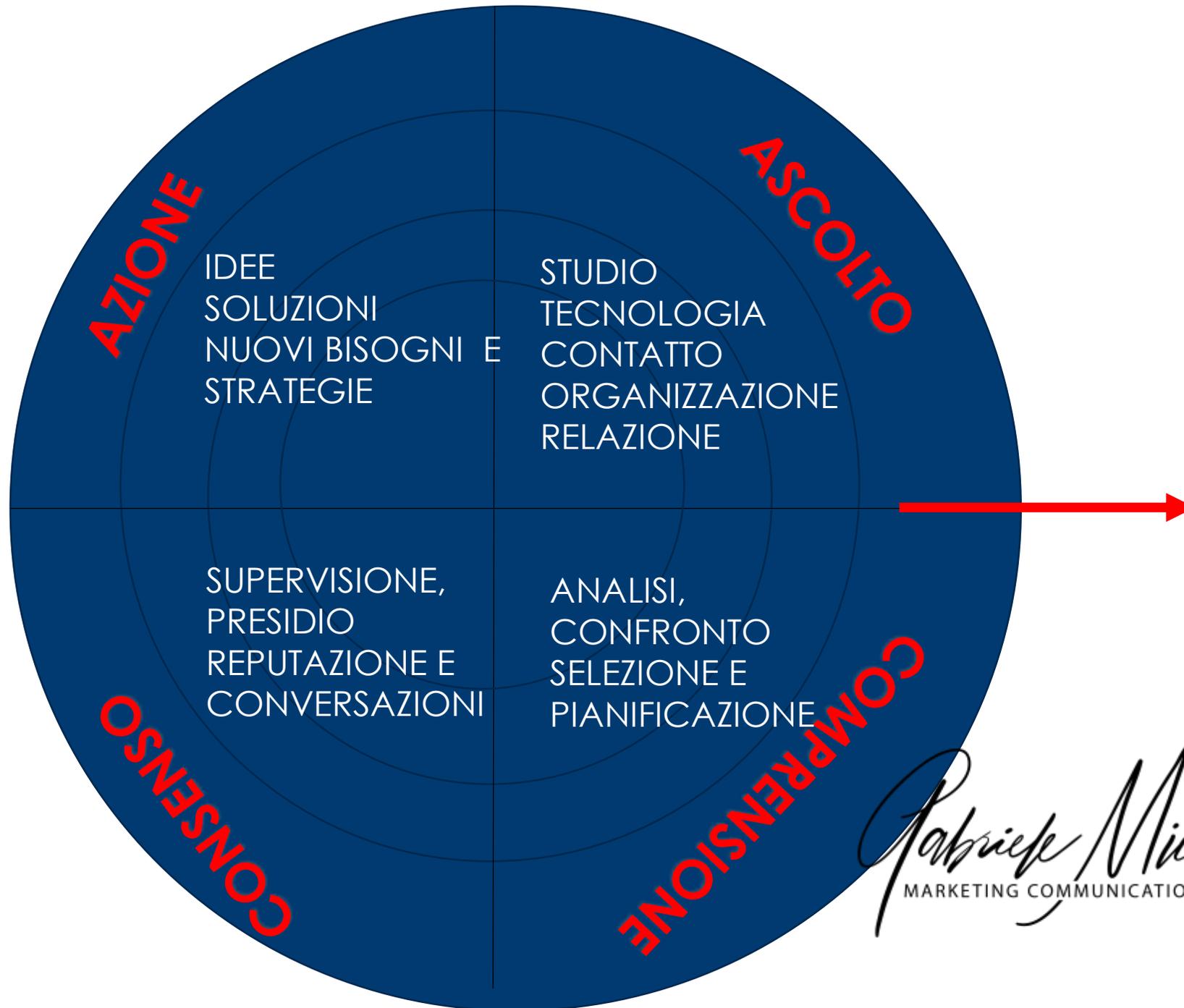
HISTORY

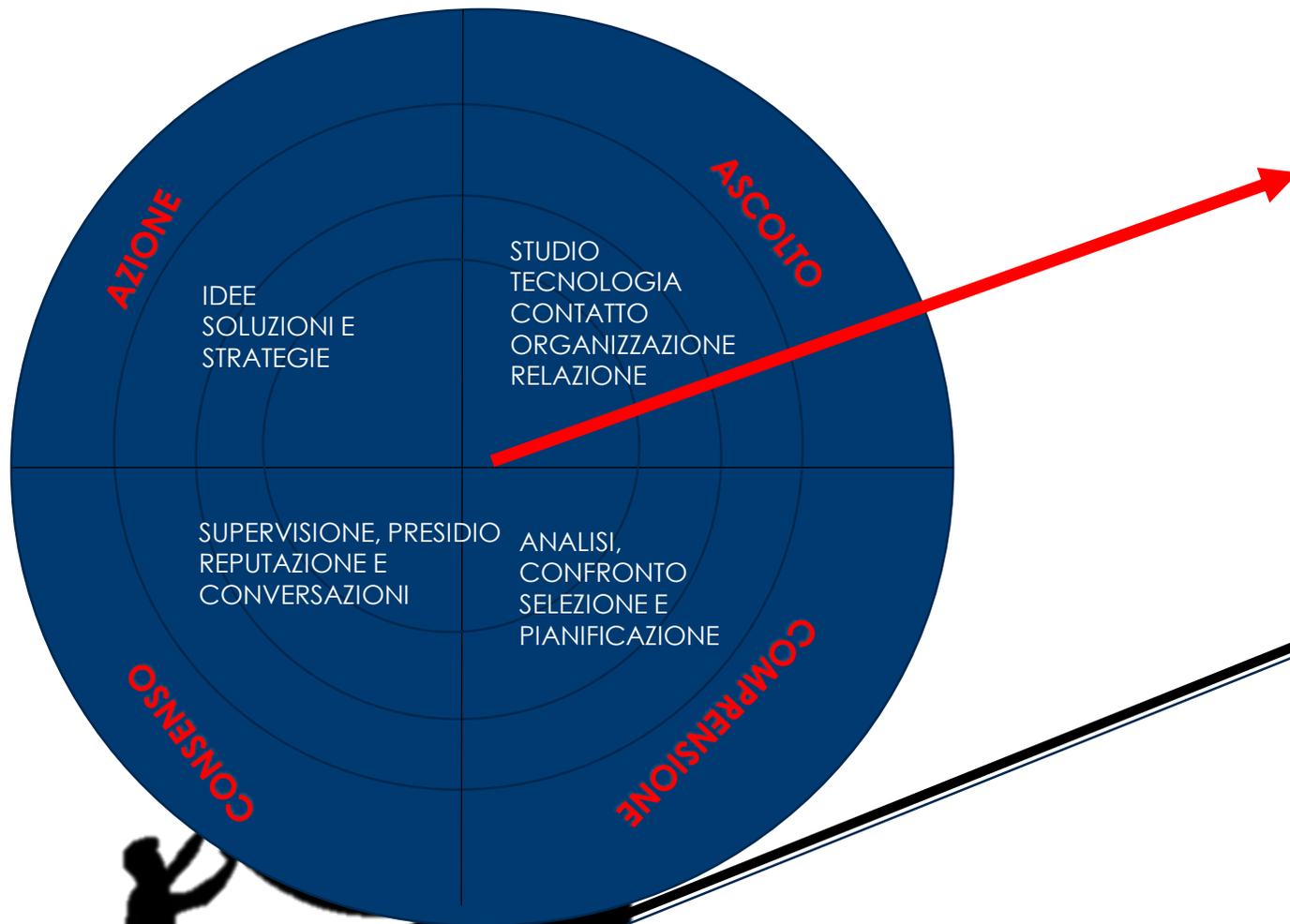


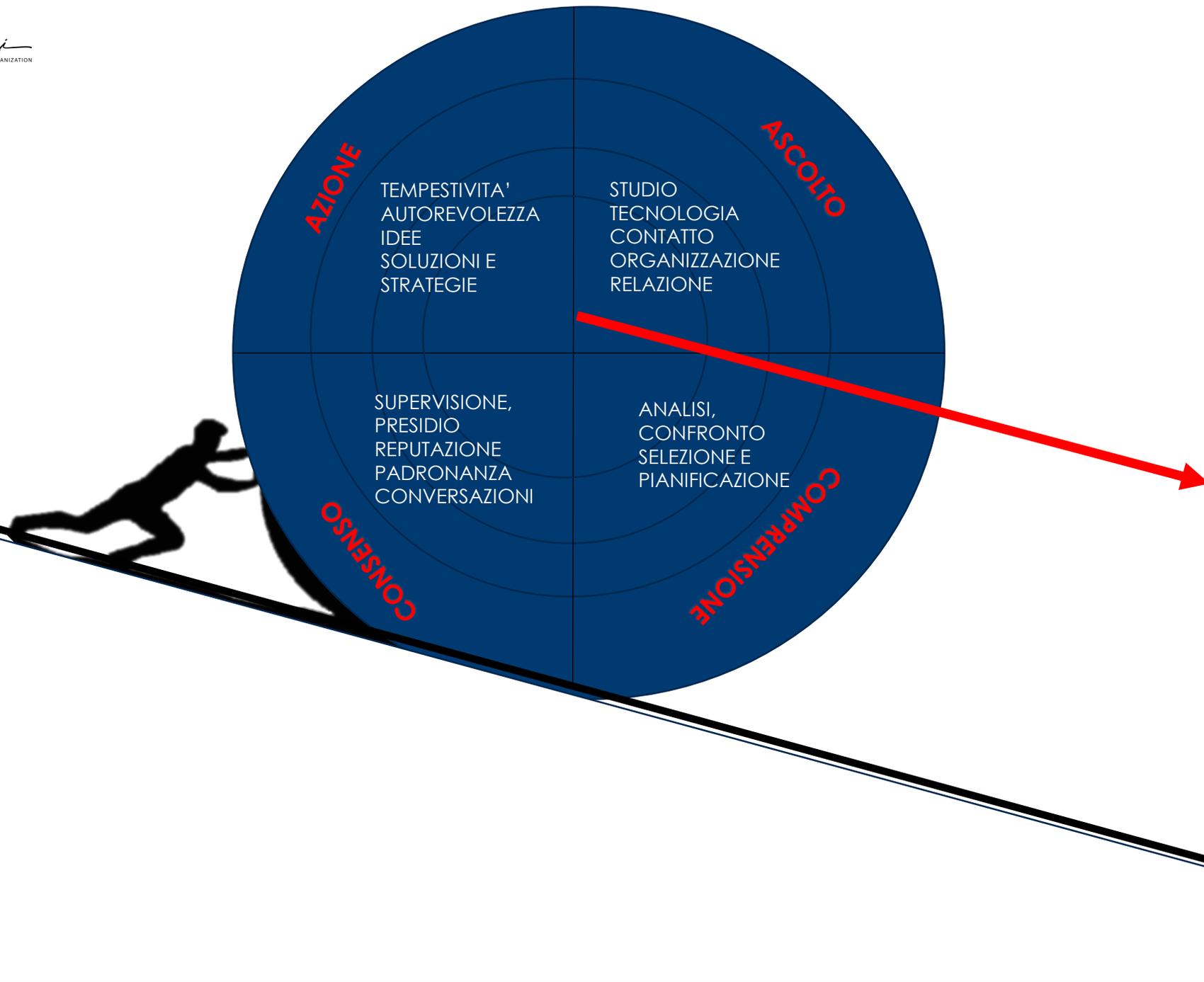
DIAGNOSIS



CARE







1. CHI SONO

2. DOVE SONO

ANALISI

3. CHI VOGLIO ESSERE

PIANIFICAZIONE STRATEGICA

4. DOVE VOGLIO
ANDARE

TATTICA

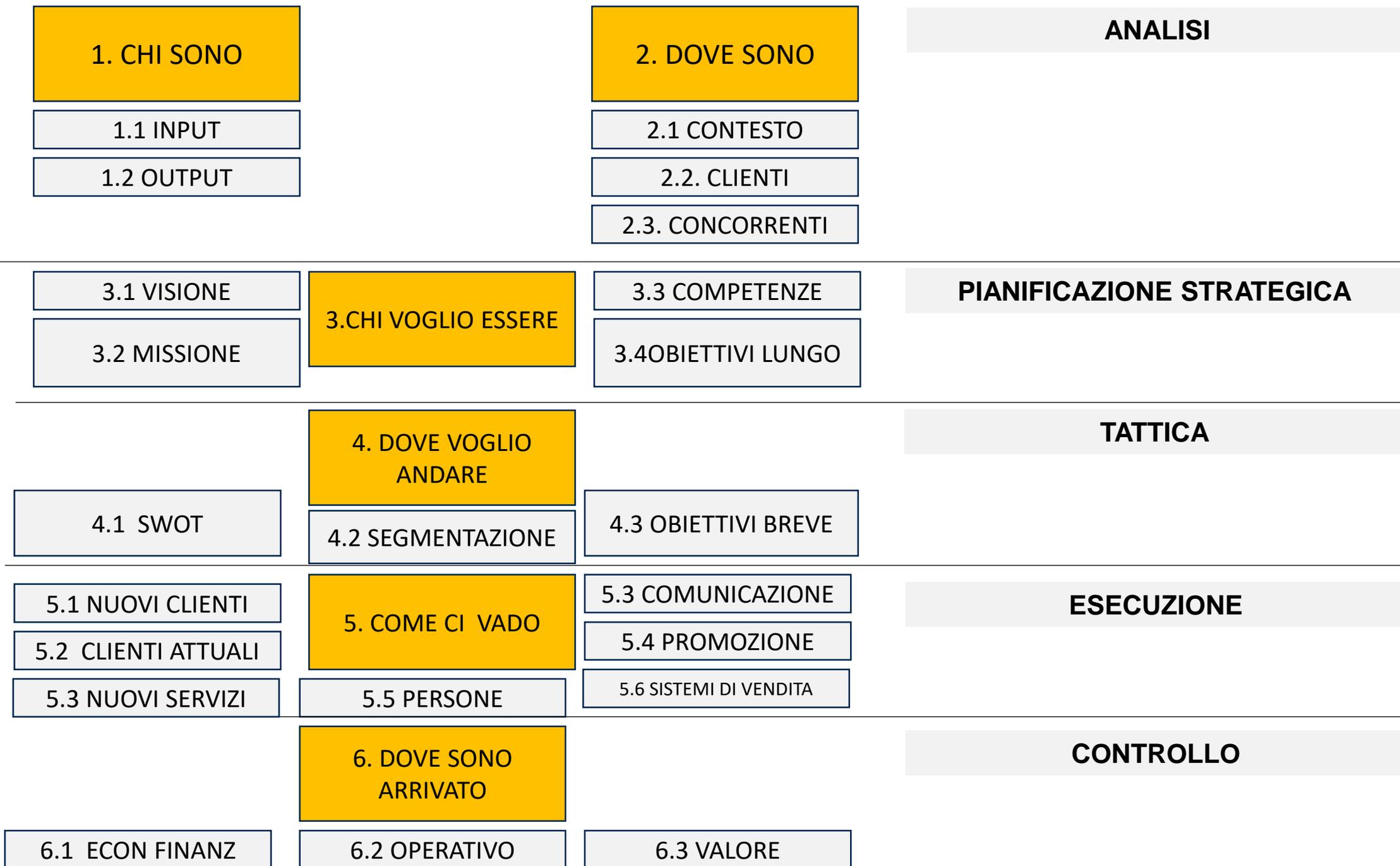
5. COME CI VADO

ESECUZIONE

6. DOVE SONO
ARRIVATO

CONTROLLO

>MARKETING



PRESENTE

FUTURO

DOVE SONO



CHI SONO

CHI VOGLIO

DOVE VOGLIO

COME CI

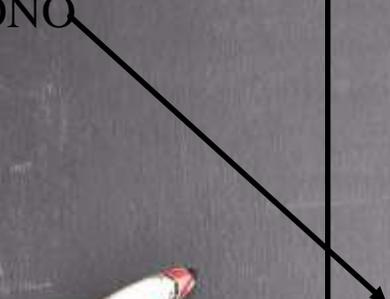
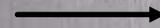
DOVE SONO

ESSERE

ANDARE

VADO

ARRIVATO





Livello Corporate

Livello Business Unit

Livello Area, Paese, Canale

Livello Singolo Cliente

Livello Singola Negoziazione



Il marketing è la funzione aziendale che

1. individua **esigenze e desideri insoddisfatti**,
2. definisce e misura la loro rilevanza e redditività potenziale,
3. determina quali mercati obiettivo l'organizzazione può servire meglio,
4. decide in merito a prodotti, servizi e programmi appropriati per servire i mercati individuati
5. e fa appello a tutte le Componenti dell'organizzazione per assistere il cliente e servirlo.

(Philip Kotler, Il marketing dalla A alla Z, 2003)

> **MARKETING**

> ASCOLTO

Ascoltando, il marketing può ri-imparare come comunicare.
(Doc Searls e David Weinberger)

CHE COSA
SAPPIAMO

CHE COSA SAPPIAMO
DI NON SAPERE

CHE COSA NON
SAPPIAMO DI NON SAPERE

“L'unico vantaggio competitivo sostenibile consiste nella capacità di apprendere e di cambiare più rapidamente degli altri.”

PHILIP KOTLER

Marketing Strategy Matrix ®

MATRICE PROGRESSIVA

	Figura 1	Figura 2	Figura 3
Azione 1 : Ascolto	17 (K1 VS C1)		
Azione 2 : Comprensione		20 (K2 VS C2)	
Azione 3 : Consenso	19 (K3 VS C1)		
Azione 4 : Credibilità			15 (K4 VS C3)
Azione 5 : Azione			11 (K4 VS C4)

	Figura 1	Figura 2	Figura 3	Costi	Ricavi Diretti ed Indiretti	Timing
Azione 1 : Ascolto	17 (K1 VS C1)					
Azione 2: Comprensione		20 (K2 VS C2)				
Azione 3 : Consenso	19 (K3 VS C1)					
Azione 4 : Credibilità			15 (K4 VS C3)			
Azione 5 : Azione			11 (K4 VS C4)			

MATRICE DISTRUTTIVA

	Figura 1	Figura 2	Figura 3
Azione1 : Shock o Tensione			
Azione2 : Desiderio			
Azione 5 : Azione			

Voice & Body Design ®

Negoziazione e psicologia di vendita : il carisma personale

PSICO FONETICA

PSICO LINGUISTICA



Oggi il successo delle imprese,
degli uomini e dei prodotti
dipende dalla loro capacita' di
comunicare e di tessere
proficue relazioni ...

BILL
GATES

Ancona, bambino operato di tumore al midollo sulle note di un pianoforte acustico a 432 hertz



#PICCHI

#VALLI

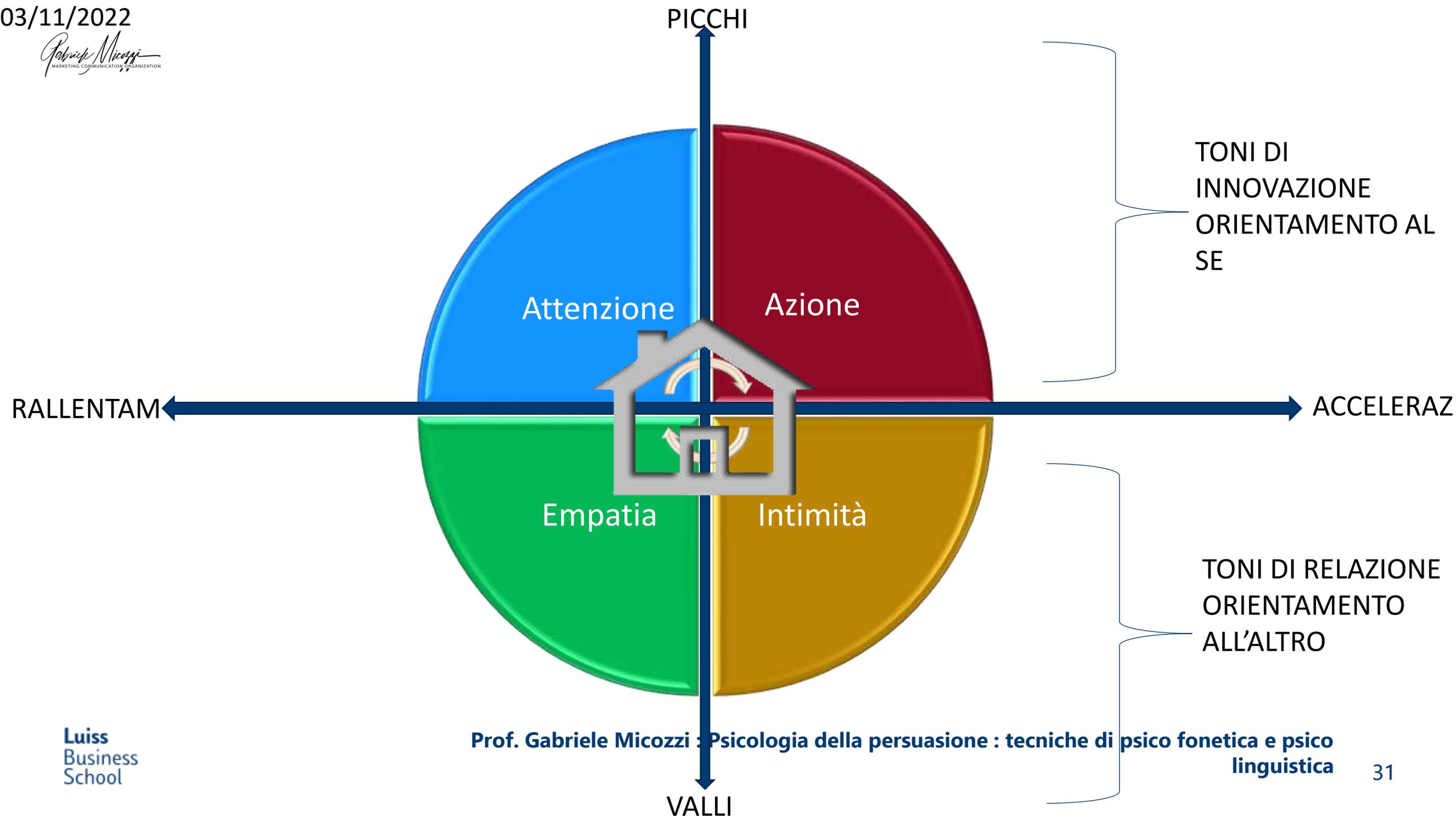
#ACCELERAZIONI

RALLENTAMENTI

PAUSE

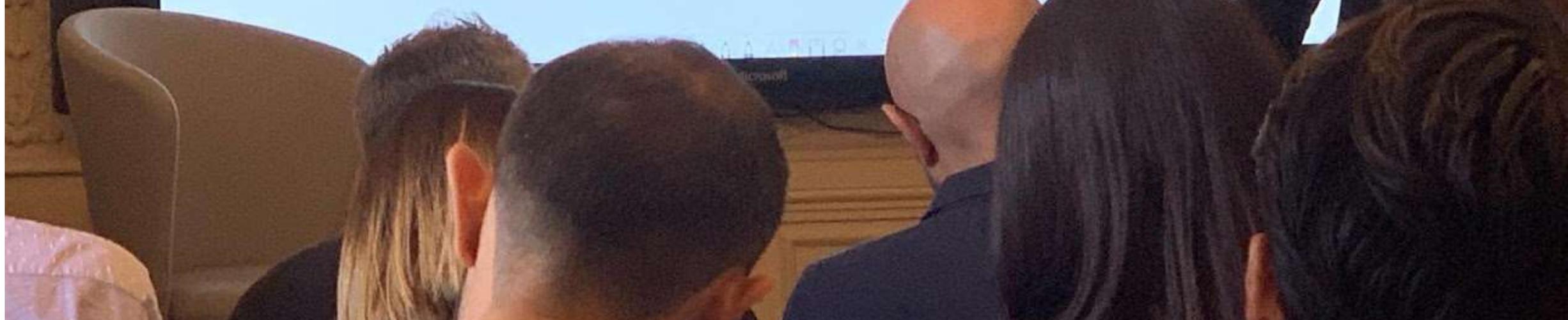
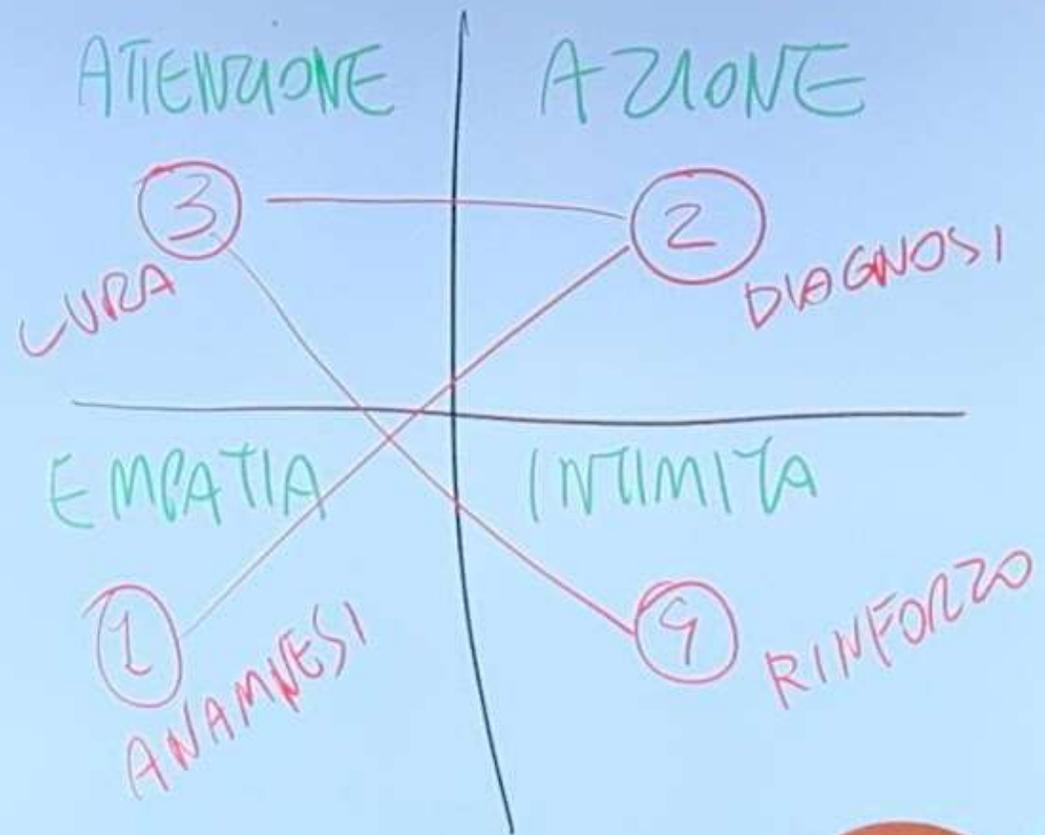
CARICAMENTO

SORRISO



Negoziatore e psicologia di vendita : psicofonetica

ESERCIZIO DEL 7



3

PICCHI

2

TONI DI INNOVAZIONE
ORIENTAMENTO AL SE

Attenzione

Azione

RALLENTAM

ACCELERAZ



1

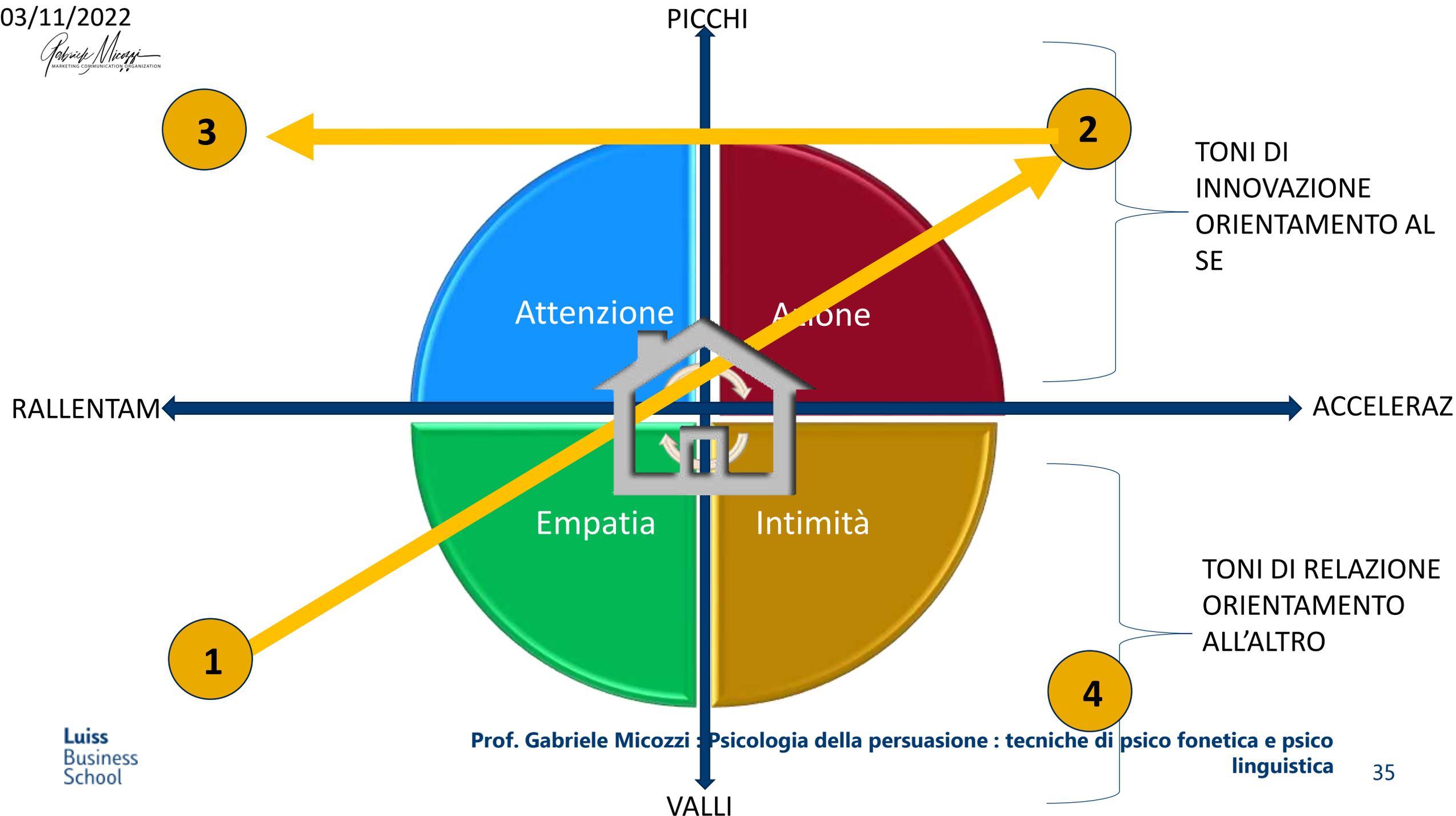
Empatia

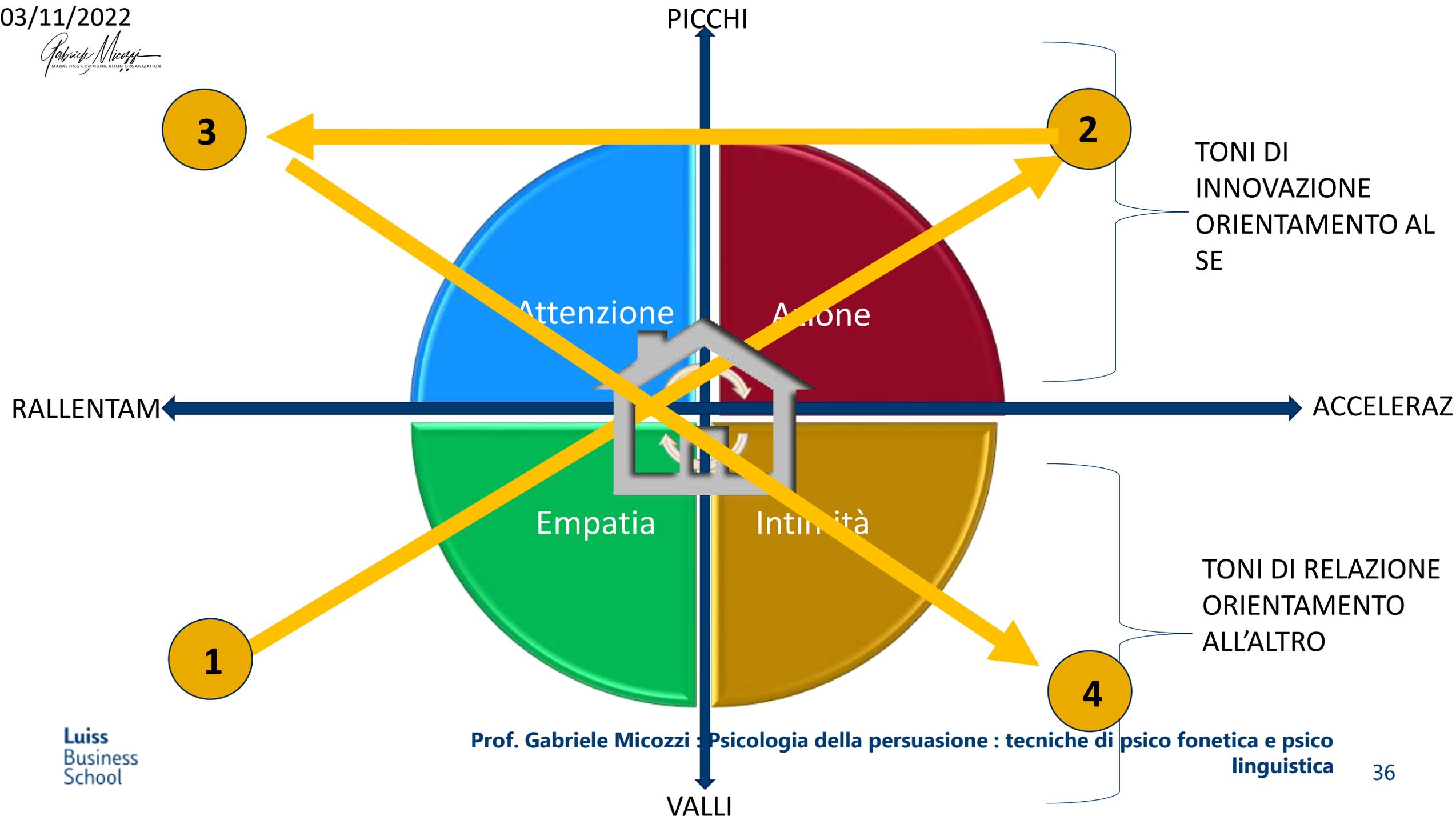
Intimità

TONI DI RELAZIONE
ORIENTAMENTO ALL'ALTRO

4

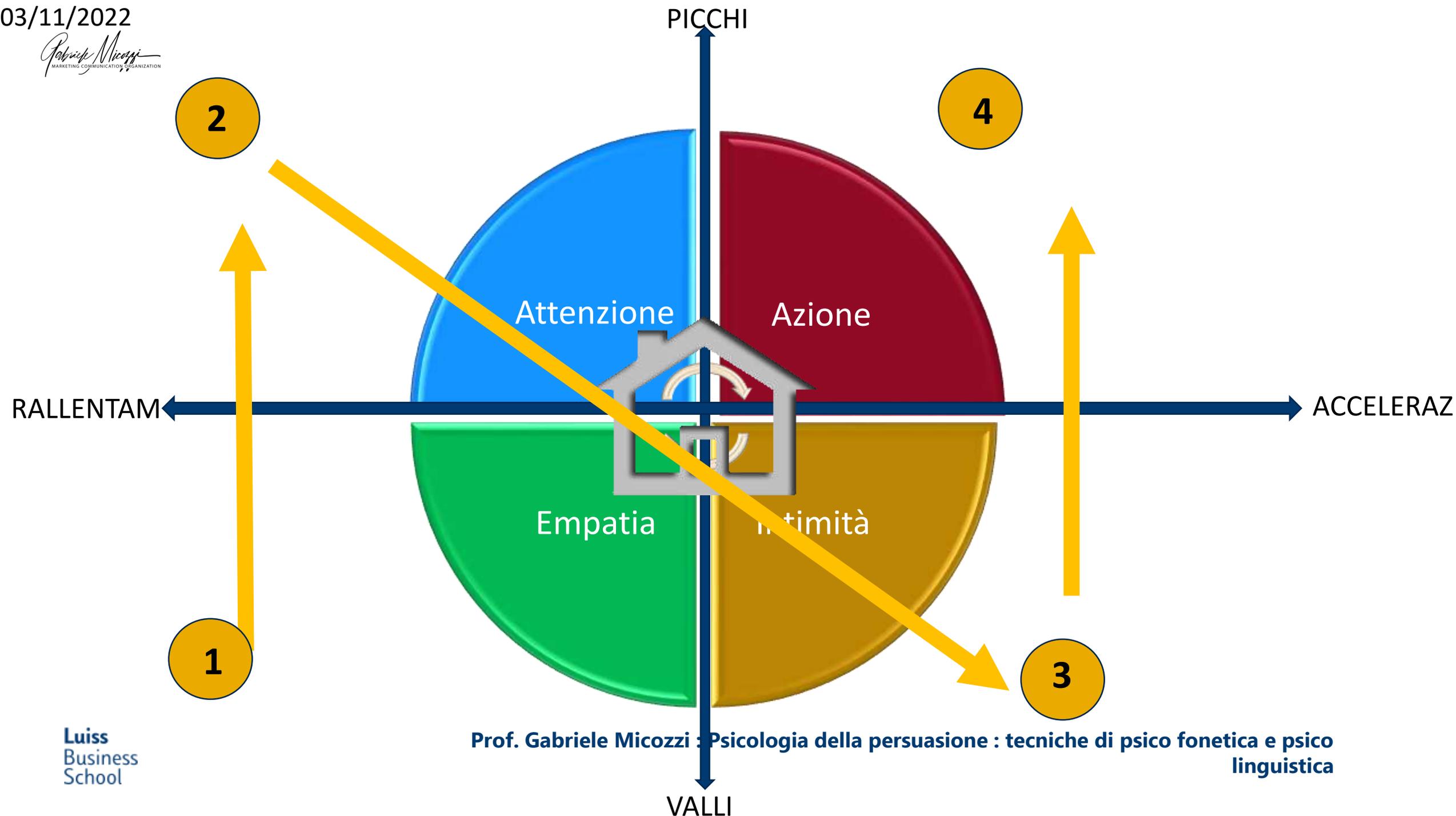
VALLI





Negoziazione e psicologia di vendita : psicofonetica

ESERCIZIO DELLA N



Prof. Gabriele Micozzi : Psicologia della persuasione : tecniche di psico fonetica e psico linguistica

2

2) ABBIAMO SVILUPPATO UNA SOLUZIONE IMPATTANTE NELLA SUA ORGANIZZAZIONE

4

4) ATTIVIAMO IL PROGETTO, PROSSIMA SETTIMANA SIAMO CON IL MIO RESPONSABILE, VEDIAMOCI.....



1

1) IO HO ANALIZZATO LE SUE ESIGENZE

3

3) QUESTA SOLUZIONE LA ABBIAMO APPLICATA IN AZIENDE DEL SETTORE DETERMINANDO UN BENEFICIO IN TERMINI DI...(SE VUOLE LA FACCIAMO CONTATTARE)

RALLENTAM

ACCELERAZ

Prof. Gabriele Micozzi : Psicologia della persuasione : tecniche di psico fonetica e psico linguistica

VALLI

Gabriele Micozzi
MARKETING COMMUNICATION ORGANIZATION

CINESICA PSICO SOMATICA CARISMA PERSONALITA'

Prof. Gabriele Micozzi

GABRIELE MICOZZI
CONCRETE, FAST, INNOVATIVE

Obama's Democracy • Susan Meiselas • Scientific Misconduct
HARVARD
MAGAZINE

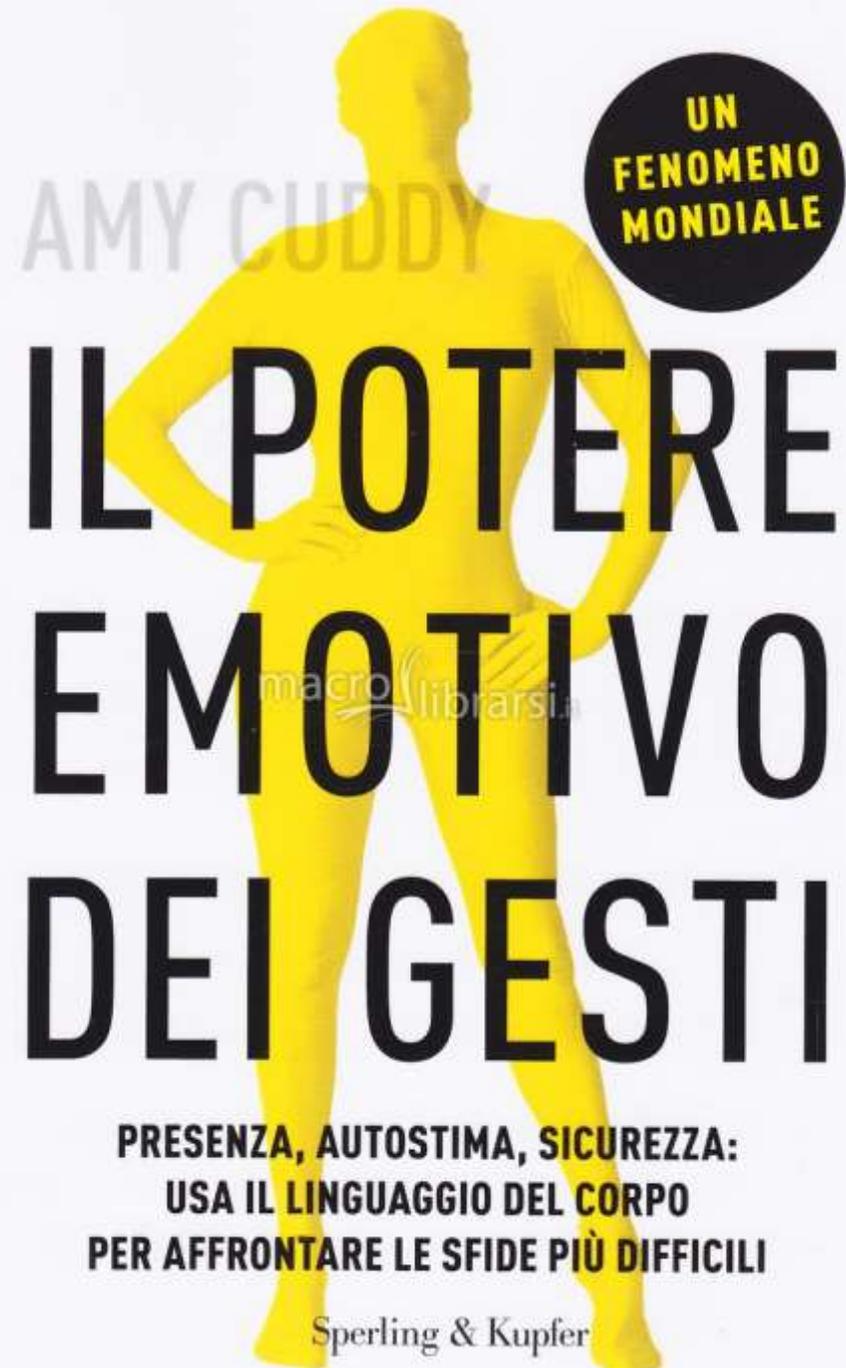


THE
PSYCHE
ON
AUTOMATIC

*Amy Cuddy on
snap judgments,
stereotypes,
and the postures
of power*

This Simple 'Power Pose' Can Change Your Life And Career

Dico solo che le prime impressioni fondate su entusiasmo, passione e fiducia in se stessi potrebbero essere abbastanza attendibili, perché queste qualità sono difficili da simulare. Se non siete presenti, la gente se ne accorge; se lo siete, è indotta a reagire.



1

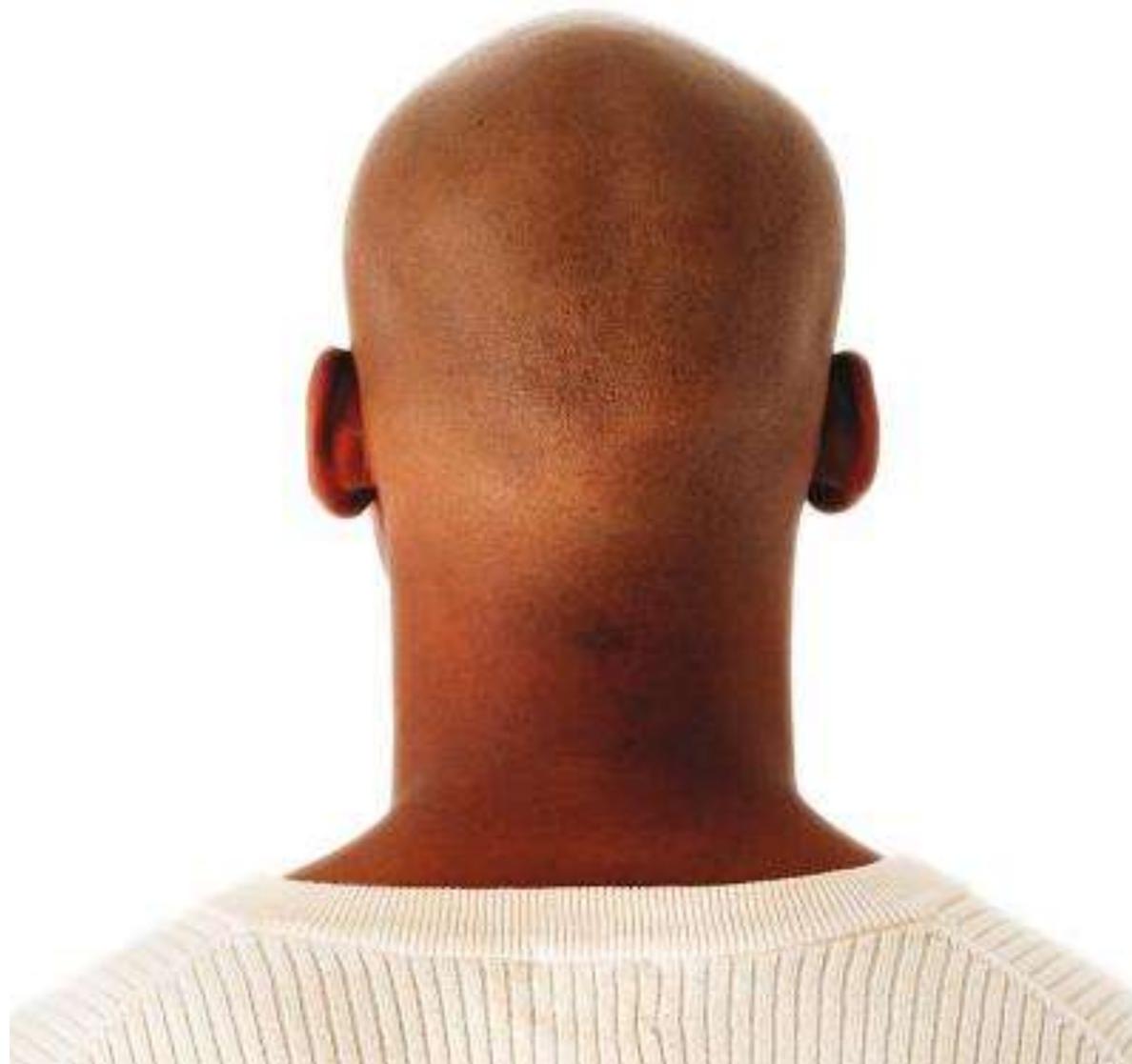


2



+ P

+ F

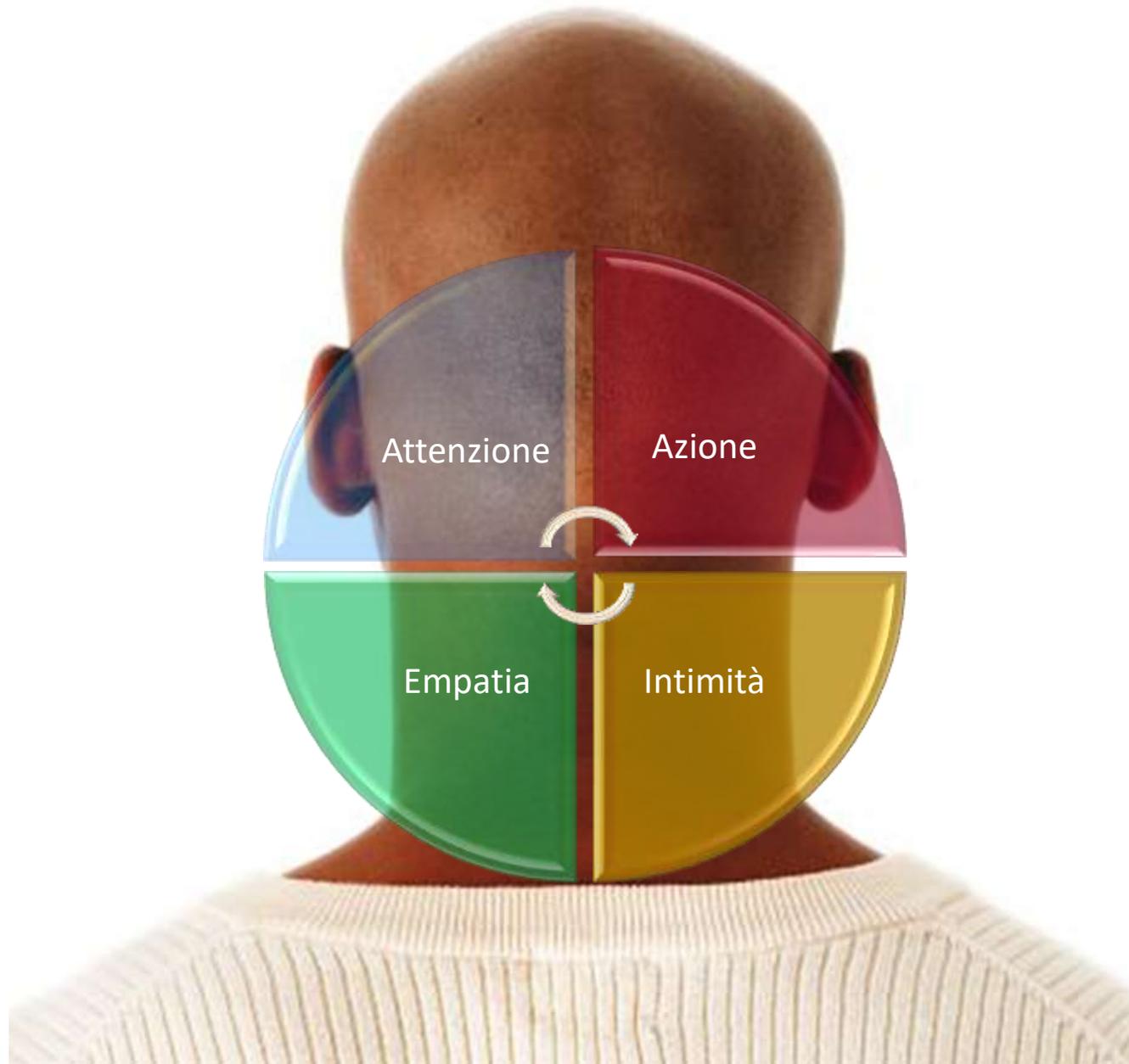


- P

- F

+ P

+ F



- P

- F

Mental Imprint®

Mental Imprint: Freezer

Che cosa mi trattiene

Quali elementi mi limitano la fiducia

Che cosa non ho capito bene

Con chi ho bisogno di confrontarmi per andare avanti nella scelta

A quali dubbi non ha risposto

Che cosa dovrei veramente sacrificare per questa scelta

Mental Imprint: Heater

Che cosa mi
ha attratto

Che dubbi
sono
scomparsi

Che bisogni
sono nati

Che
vantaggio
ho visto nella
proposta

Chi o che
cosa mi ha
dato fiducia

Con chi
vorrei
condividere
questo
valore

Mental Imprint: Follow up

A Cosa
confronterei
questa
offerta

Quanto sarei
disposto a
spendere

Di cosa ho
bisogno per
chiudere

Azione
successiva
che sono
pronto a fare

Mental Imprint Map

Patrick Micozzi
COMMUNICATION ORGANIZATION

MOLTO IMPORTANTE

Che cosa mi trattiene

Quali elementi mi limitano la fiducia

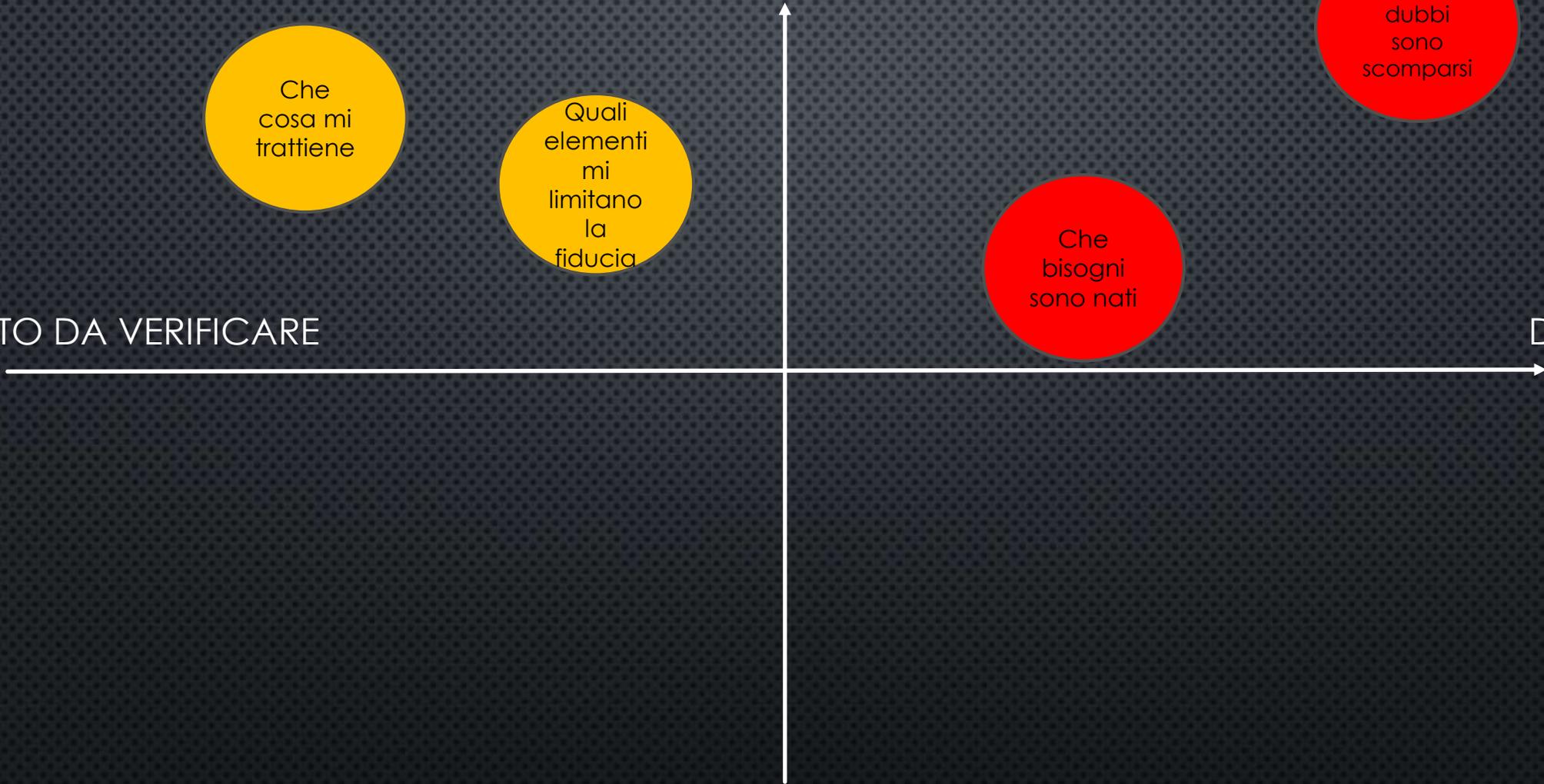
Che bisogni sono nati

Che dubbi sono scomparsi

INCERTO DA VERIFICARE

DEFINITIVO

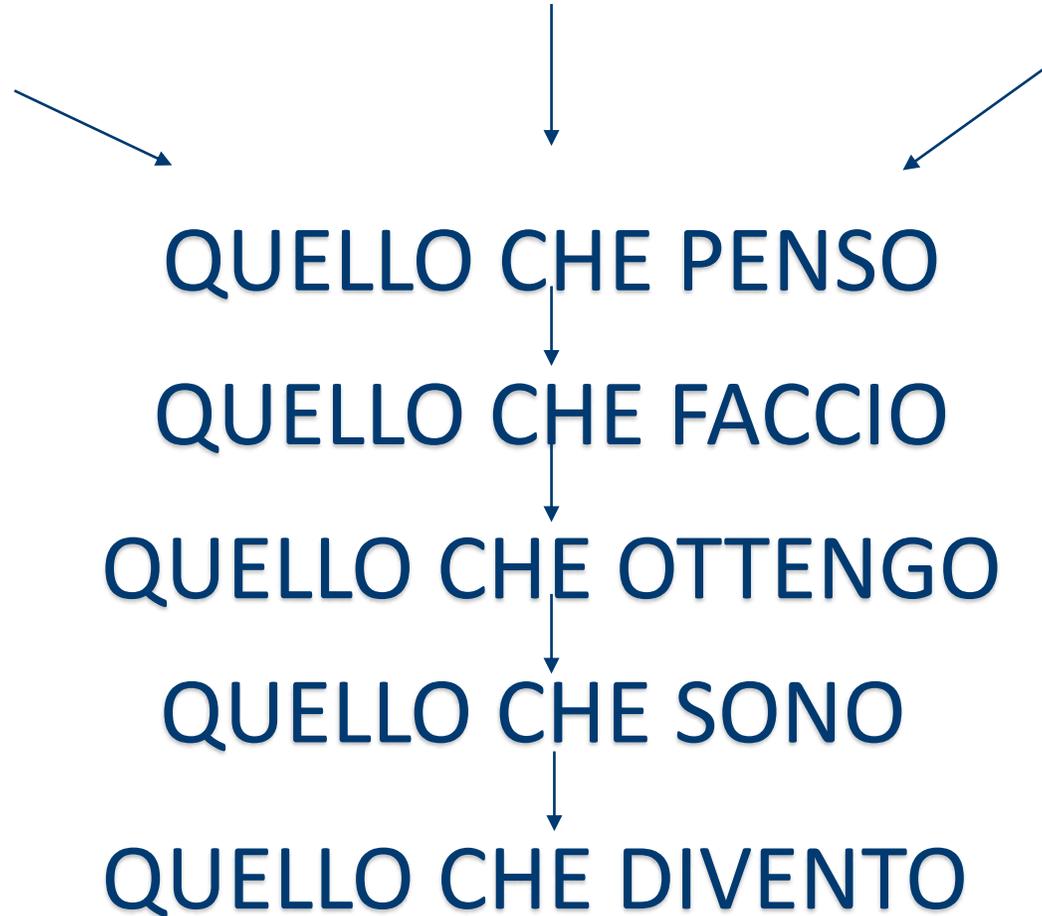
POCO IMPORTANTE



ATTITUDINE

ATTEGGIAMENTO

ALLENAMENTO



**E L'ATTITUDINE QUANTO
CONTA ?**

3 ESPERIMENTI SCIENTIFICI

KELTNER

POSADA

GOLEMAN

KANDEL



Dacher Keltner

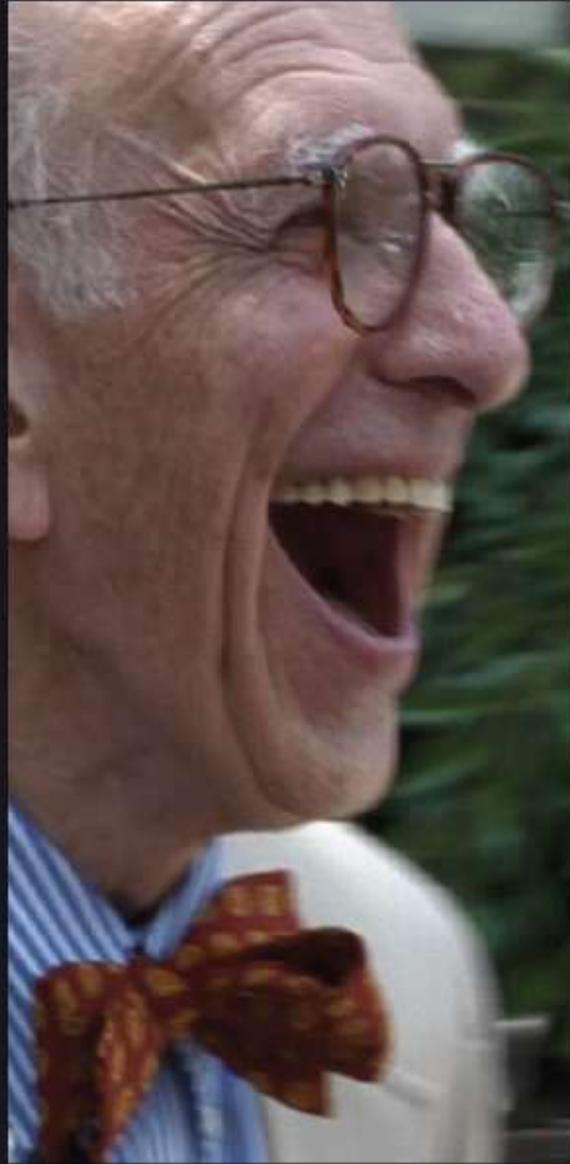
Prof. Gabriele





Eric Kandel

2000 NOBEL PRIZE
IN PHYSIOLOGY OR MEDICINE



Thoughts Change Brain Structure

Nobel Prize
Eric Kandel, 2000
Physiology of Memory



Power Visualization

1992 Journal of Neurophysiology

- Group A: repeatedly pulling on a string
- Group B: visualizing pulling the string
- Control Group: doing nothing

thebrainforentpreneursbymayaehalal-101029121809-phpapp01.pdf - Adobe Reader

File Modifica Vista Documento Strumenti Finestra ?

32 / 72 55,6% Trova

Miraculously

A month later

- Group A: 30% increase in muscle strength
- Group B: 22% increase in muscle strength
- Control Group: no increase

Luiss Business School

Oct 4, 2010 IDC Herzliya - Zell Program, Israel Maya Elhalal-Levavi MayaElhalal.com



Imprigionati dalle pareti delle nostre abitudini rinunciama talvolta a seguire una rotta verso il futuro. Gabriele Micozzi



Il Marketing è creare traiettorie di sviluppo verso gli orizzonti che vogliamo vivere. E' far vivere al cliente un nuovo cielo.
Non si vola mai da soli, si vola in stormo. La meta è solo l'inizio di un nuovo viaggio.

Gabriele Micozzi

Gabriele Micozzi



Gabriele Micozzi

Docente di Marketing e Sales presso la LUISS Business School dove ha insegnato ai manager di molte aziende. È docente di Strategie per i Mercati Internazionali presso l'Università Politecnica delle Marche. Specializzato in marketing strategico, sales management e tecniche di persuasione e comunicazione, ha ideato la Sales Strategy Design e oltre cento tecniche di vendita.

I cambiamenti di scenario che stiamo vivendo e vivremo impongono un salto di qualità significativo nei sistemi di vendita, marketing e comunicazione. Chi non incrementerà la sua intelligenza competitiva rischierà di scomparire dall'arena del mercato.

In queste pagine troverai presentato per la prima volta il metodo rivoluzionario della Sales Strategy Design che porterà un radicale cambiamento di prospettiva per le tue vendite e il tuo marketing attraverso un modello ingegneristico che ho sperimentato con moltissime aziende. Potrai applicare questo metodo sia che tu sia un marketing manager, un key account manager, un direttore commerciale o un venditore. È un metodo che apre la mente anche ad imprenditori e product manager in quanto applicabile per processare meglio attività interne e dinamiche relazionali.

Sei pronto a sperimentare l'utilizzo delle mie invenzioni? La Sales Strategy Matrix, il Sales Strategy Radar, i Freezer, gli Heaters, il Mental Imprint, e le 35 azioni di Sales Strategy Design?

Sei pronto a utilizzare un modello di Excel che potrai adattare alle tue esigenze e conoscere quali digital tool integrare nelle tue strategie?

All'interno del libro trovi le indicazioni per scaricarlo.

STRATEGIE DI VENDITA E MARKETING

modello innovativo con kit excel per sviluppare piani:
marketing - comunicazione - vendite



Gabriele Micozzi **STRATEGIE DI VENDITA E MARKETING**



€ ??,00



CONTIENE UNA SELEZIONE DI OLTRE 100 DIGITAL TOOL

Libro codice sconto

- **Gabriele Micozzi , Strategie di Vendita e Marketing, Dario Flaccovio Editore**
- **Sconto 25 % Codice Sconto « micozzi2022»**

