

LEADERSHIP E GESTIONE DEL CAMBIAMENTO

CONSIGLI E REGOLE PER MOTIVARE I PROPRI COLLABORATORI NEL LAVORO DI TEAM

Principali tecniche della Programmazione Neuro-Linguistica alle strategie di vendita.

OBIETTIVI	<p>Imparare tecniche e strategie di PNL applicate alla vendita e al business. Lavorare su se stessi e sulla propria presentazione di vendita, utilizzare consapevolmente la comunicazione per influenzare positivamente il cliente e attivare il comportamento di acquisto.</p> <p>Per vendere di più e meglio bisogna acquisire e incrementare queste 3 capacità:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. comunicare in maniera efficace; 2. comprendere e soddisfare le motivazioni all'acquisto del cliente; 3. utilizzare una linguistica precisa e appropriata.
UTENTI POTENZIALI:	E' rivolto a venditori, responsabili commerciali, liberi professionisti, imprenditori e tutti coloro che vogliono promuovere al meglio se stessi e la propria attività.
DURATA	1 giornata (8 ore)
DOCENTI	COACH - Sebastiano Correrà (www.sebastianocorreracoaching.it)
MATERIALE DIDATTICO	SI, su supporto digitale
CONTENUTI	<ul style="list-style-type: none"> • I fondamenti della PNL • La definizione degli Obiettivi • La Gestione delle Emozioni • Come eliminare le Convinzioni Limitanti • L'Atteggiamento positivo nella Vendita • La Linguistica – Fai attenzione a quel che dici • La Comunicazione Non Verbale • Le Tecniche di PNL applicate alla vendita • Il Propulsion System • L'Arte del Profiling • Role Play finale <p><i>Ciascun modulo prevede esercitazioni pratiche (giochi di ruolo e test personali)</i></p>
RISULTATI ATTESI	<ul style="list-style-type: none"> • Definire in maniera utile gli obiettivi per il business e/o la propria attività; • Pianificare strategie di miglioramento nel processo di vendita; • Comprendere le strategie decisionali del cliente per motivarlo all'acquisto; • Creare rapidamente un ponte di comunicazione con i clienti e collaboratori; • Preparare la presentazione dei propri servizi e/o prodotti; • Ottenere facilmente informazioni dal cliente; • Gestire e superare le obiezioni; • Utilizzare al meglio la comunicazione non verbale per essere più efficace e congruente.
VERIFICA FINALE	Ad ogni partecipante verrà somministrato il test di verifica dell'apprendimento.
ATTESTATI	Al termine del corso ogni partecipante riceverà l'attestato individuale di frequenza.
NUMERO PARTECIPANTI	Min. 6 - Max. 20

LEADERSHIP E GESTIONE DEL CAMBIAMENTO

Per aderire contattare l'ufficio formazione per ricevere la scheda di adesione
