

## 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.

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

# LEADERSHIP E GESTIONE DEL CAMBIAMENTO

---

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

---