

COMUNICAZIONE APPLICATA ALLA VENDITA

Per instaurare relazioni efficaci con i clienti



Cosa rende un professionista più efficace di altri?

Come ti comporti nelle tue relazioni professionali?

Cosa vuoi migliorare?

Cosa vuoi evitare?

Cosa vuoi iniziare a fare?

Questo corso, attraverso le tecniche della **PNL** (Programmazione Neurolinguistica) e della **Neurosemantica**, ti aiuta a **sviluppare la capacità di ascolto e a conoscere i linguaggi della comunicazione per proporti con facilità e successo alle diverse tipologie di persone ed instaurare con loro relazioni efficaci.**

Grazie alle esercitazioni in aula, in una cornice dinamica e di continuo confronto, ti sarà possibile sperimentare immediatamente ed utilizzare gli strumenti e le loro potenzialità, già dal giorno successivo a quello del corso.

A CHI SI RIVOLGE

Venditori, agenti, consulenti e a tutti coloro che vogliono migliorare la propria comunicazione in ambito lavorativo

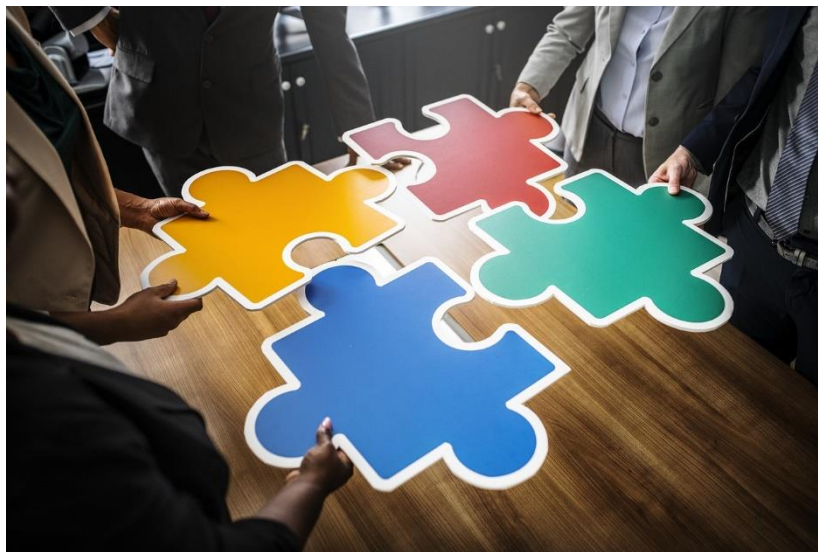
PROGRAMMA

- Introduzione alla Programmazione Neuro-Linguistica (PNL) e alla Neuro-Semantica
- I presupposti di base: le convinzioni più importanti della PNL applicata alla comunicazione e alla vendita
- I tre livelli della comunicazione: verbale, paraverbale e non verbale

- Riconoscere i canali rappresentazionali: come farsi capire e capire meglio il modo in cui le persone comunicano
- Le submodalità: cosa sono e come usarle per cambiare la realtà in modo positivo
- Il rapport, il ricalco e la guida: come stabilire una comunicazione efficace ed entrare in sintonia in modo naturale con gli altri
- Cogliere i segnali del movimento degli occhi (Lateral Eyes Movements)
- La tecnica dell'ancoraggio: creare stimoli efficaci per indurre stati risorsa

COSA IMPARERAI DURANTE IL CORSO

- ✓ Comunicare in modo efficace
- ✓ Creare facilmente sintonia con le altre persone
- ✓ Gestire meglio il tuo stato psico-fisico ed utilizzare al meglio le tue risorse personali
- ✓ Identificare ed allinearsi allo stile comunicativo degli altri, per instaurare un rapporto di fiducia e comprensione



LA PROGRAMMAZIONE NEUROLINGUISTICA E LA NEUROSEMANTICA

- La **Programmazione Neuro Linguistica** è un modello di comunicazione che studia il nostro modo di pensare, di esprimerci e di comportarci.

I tre elementi che formano il suo nome indicano:

- Programmazione: è l'abilità di programmare e organizzare la nostra comunicazione per raggiungere gli obiettivi e i risultati che vogliamo. Ha a che fare con il comportamento cioè con il modo in cui siamo programmati, con gli schemi di pensiero e di comportamento che seguiamo più spesso.

- **Neuro:** ha a che fare con il nostro sistema nervoso attraverso il quale facciamo esperienza delle cose che ci succedono e ci circondano, riguarda come percepiamo il mondo attraverso i nostri cinque sensi, tatto, vista, udito, olfatto, gusto.
- **Linguistica:** ha a che fare con quello che diciamo, in quanto le parole, gli aggettivi, i nomi, i verbi che scegliamo, rivelano di noi qualcosa di molto importante; riguarda la rappresentazione che facciamo della nostra realtà e del mondo.

- La **Neurosemantica** aiuta a capire come creiamo i significati ("semantica") nel nostro sistema mente-corpo, e riconoscere il significato che diamo alle cose e agli eventi della nostra vita.

I nostri significati creano le nostre emozioni, le nostre motivazioni e il nostro modo di vivere.

Mentre la PNL si occupa di arrivare alla consapevolezza delle risorse e delle capacità dentro di sé per cambiare i comportamenti limitanti ed ottenere risultati diversi, la Neurosemantica agisce soprattutto a livello dei significati e delle convinzioni.



Tutti i percorsi formativi alternano parti teoriche e parti pratiche esperienziali

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

Scrivimi per avere più informazioni

Iscriviti!

Vai al calendario per scoprire le date della prossima edizione!