



VENDITA ATTRAVERSO LA PROGRAMMAZIONE NEUROLINGUISTICA

DESCRIZIONE

Il percorso propone modalità di applicazione dei principi della Programmazione Neuro-Linguistica (PNL) nella gestione dei processi di comunicazione e di negoziazione tipici delle relazioni di vendita, con lo scopo di rendere la transazione un momento orientato alla logica win-win per tutti i partecipanti e l'attività di chi gestisce la vendita intimamente orientata alla soddisfazione del cliente.

PROGRAMMA

- Principi della comunicazione efficace e della percezione del messaggio;
- Relazione e sintonia con l'interlocutore: rapport e ascolto attivo;
- Definizione di obiettivi, processi e responsabilità nella comunicazione;
- Analisi dei livelli comunicativi: verbale, paraverbale e non verbale;
- Tecniche di negoziazione e influenza etica;
- Utilizzo dei canali sensoriali nella comunicazione (visivo, auditivo, cinestesico);
- Comprensione dei comportamenti e dei processi decisionali del cliente.

DESTINATARI

Professionisti, aziende, e a tutti coloro che vogliano incrementare le vendite, acquisire e fidelizzare la clientela, migliorare le proprie competenze relazionali

DURATA

16 ore