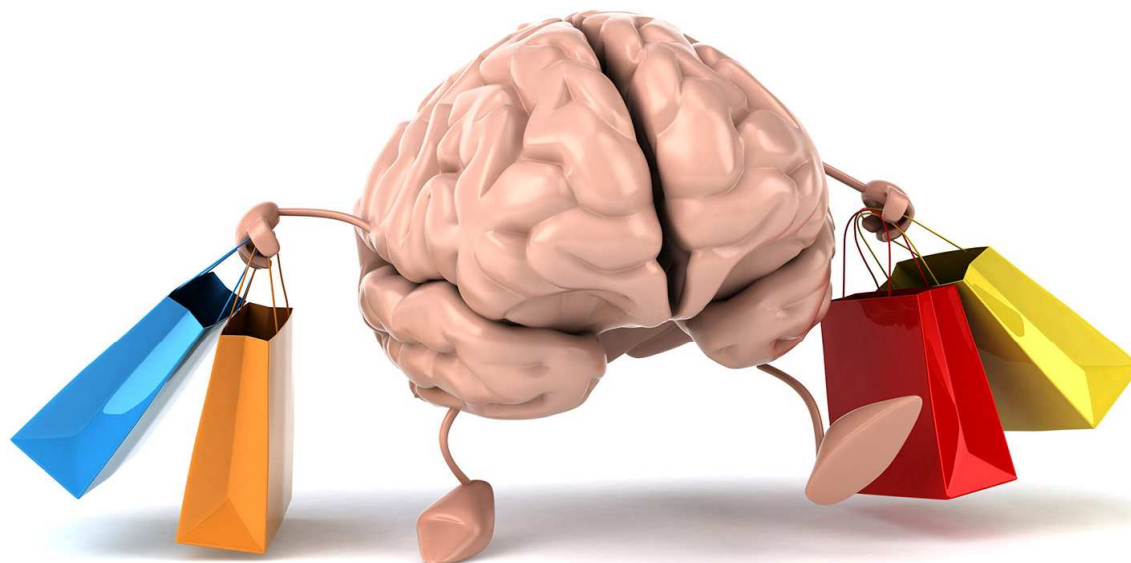


PNL APPLICATA ALLA VENDITA



PNL APPLICATA ALLA VENDITA

OBIETTIVI: Apprendere le tecniche di comunicazione ad alto impatto emotivo. Comprendere le reali esigenze del cliente su cui costruire una trattativa. Influenzare i comportamenti del cliente, attraverso il mondo della linguistica comportamentale. Individuare le motivazioni all'acquisto del cliente per spingerlo all'azione o alla chiusura dei contratti. Trasformare qualsiasi tipo di obiezione del cliente da nemica a preziosa alleata per concludere positivamente la trattativa.

Mantenere alta la motivazione per superare le principali difficoltà, le delusioni inaspettate, le chiusure mancate. Costruire una tecnica di vendita adeguata al proprio stile e alla propria personalità, enfatizzando i propri punti di forza.

CONTENUTI:

- La relazione con l'interlocutore;
- La struttura del "Rapport": come creare sintonia attraverso la comunicazione;
- L'"ascolto attivo". Percepire la comunicazione dell'interlocutore. Comprendere i messaggi nascosti, "la calibrazione";
- I 3 livelli di comunicazione: verbale, paraverbale e non verbale;
- I bisogni reali e quelli percepiti;
- Le key words;
- I Sistemi Rappresentazionali;
- I Metaprogrammi;
- La tecnica del "Ricalco" e la tecnica del "Ricalco e Guida".

DATE E ORARI: 15 ore il 12, 19 e 26 marzo, il 02 ed il 09 aprile 2019 dalle 19.30 alle 22.30

SEDE: Belluno – Aule Ascom Formazione – Via Ostilio 8/b.

RELATORI: Dott. Michele Gorin Master trainer in PNL

FINANZIAMENTO: L'Ente Bilaterale di Belluno finanzia la partecipazione al corso di titolari/soci/collaboratori e dipendenti di Aziende aderenti.

ASCOM FORMAZIONE E SERVIZI srl unipersonale

Piazza dei Martiri, 16 - Palazzo Porta Dante - 32100 Belluno (BL)

Cod. fiscale e P. IVA 00281010256 - CCIAA 58475 BL - Reg. Imprese n. 00281010256 - Cap. sociale 90.000 euro i.v.

Telefono 0437 215268 - Fax 0437 215281

Email formazione@ascombelluno.it - PEC formazione.bl@confcommerciopec.it - Internet www.formazione.ascombelluno.it