

L'ANALISI TRANSAZIONALE NELLE TECNICHE DI VENDITA (2GG)

Obiettivi del corso:

Perfezionare la padronanza delle tecniche di comunicazione e di vendita attraverso l'Analisi Transazionale e migliorare le capacità di persuasione e di comunicazione per aumentare il successo nelle negoziazioni.

Metodologia didattica:

Si tratta di una metodologia di formazione interattiva e dinamica, metodologia esperienziale.

Non si può trasmettere l'azione che attraverso dei "laboratori / palestre" che coniughino dinamiche di gruppo e lavori individuali sulla "vita professionale reale": i partecipanti al corso di formazione non ascoltano e basta, devono lavorare attivamente.

Questi laboratori devono essere al servizio di ogni partecipante: aiutarlo a formulare i suoi obiettivi di crescita, metterlo in una posizione attiva per apprendere "sulla sua pelle", aiutarlo a partire dalla sua esperienza a tornare sull'esperienza stessa e a formulare il suo piano d'azione.

I nostri metodi didattici ci permettono di ottenere un'acquisizione più rapida del sapere, una maggiore memorizzazione e soprattutto una motivazione accresciuta dall'attuazione pratica sul campo.

La metodologia di formazione interattiva e basata su casi pratici tratti dalle specifiche realtà aziendali, è in grado di assicurare il cambiamento dei comportamenti di lavoro.

L'adattamento delle regole base ad ogni realtà personale ed aziendale, facilita l'inserimento sui comportamenti che ciascuno adotta. Lo stile di animazione è vivace e partecipativo con molti esercizi pratici e tecniche facili da usare immediatamente.

Argomenti del corso:

L'ANALISI TRANSAZIONALE NELLE TECNICHE DI VENDITA (2gg)

- ✂ Che cos'è l'Analisi Transazionale?
- ✂ Quali sono gli ambiti di applicazione?
- ✂ Gli stati dell'IO: Genitore, Bambino, Adulto;
- ✂ Come individuare i diversi stati dell'IO;
- ✂ I tre stati dell'IO nella negoziazione;
- ✂ Come fare la propria EGOgrafia;
- ✂ I tipi di relazione;
- ✂ I copioni e i "mini copioni" (Sii perfetto, Compiacimi, Sforzati, Sbrigati, Sii forte);
- ✂ Il contratto;

- ✦ Comprendere meglio le dinamiche comunicative nostre e dei nostri interlocutori;
 - ✦ Come utilizzare l'Analisi Transazionale per negoziare con successo ed essere maggiormente convincenti;
 - ✦ Il Piano Personale di Miglioramento: costruire un piano d'azione concreto per lavorare sulle proprie aree di miglioramento individuate durante il corso di formazione:
 - cosa voglio continuare a fare?
 - cosa voglio evitare?
 - cosa voglio iniziare a fare?
-