

LA PNL NELLE TECNICHE DI VENDITA (2GG)

Obiettivi del corso:

Perfezionare la padronanza delle tecniche di comunicazione e di vendita attraverso la Programmazione Neuro Linguistica 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:

LA PNL NELLE TECNICHE DI VENDITA (2gg)

- ✂ Che cos'è la Programmazione Neuro Linguistica?
- ✂ Quali sono gli ambiti di applicazione?
- ✂ I sistemi rappresentazionali VAK: visivo (V), uditivo (A), cinestesico (K);
- ✂ Come riconoscere i diversi sistemi rappresentazionali nelle situazioni quotidiane;
- ✂ L'applicazione della PNL nel mondo per aumentare il proprio successo;
- ✂ Il rapport per entrare in sintonia con i nostri interlocutori;
- ✂ La tecnica del ricalco;
- ✂ Cogliere i segnali del movimento degli occhi (Lateral Eyes Movements);
- ✂ La tecnica dell'ancoraggio;

✦ 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?
-