



Neurosales: attivare nella mente l'attenzione e il desiderio di acquisto

Se conquisti la mente, conquisti il cliente!



Obiettivi

È noto che la capacità di influenzare le scelte, nonché le decisioni dei clienti, sia di fondamentale importanza in un contesto come quello attuale e che saper padroneggiare le nuove tecniche di interazione con la mente rappresenti un'opportunità da cogliere senza indugi.

Il corso ha l'obiettivo di fornire ai partecipanti istruzioni potenti, di facile utilizzo ed estremamente efficaci per migliorare la comunicazione e i propri modelli relazionali.

- Capire in che modo le persone prendono le loro decisioni.
- Saperle influenzare positivamente.
- Condurle a fare affari con voi.

Argomenti

- Come sono cambiate le persone e come devono cambiare di conseguenza le aziende nel contesto attuale
- Uscire dagli schemi tradizionali di vendita e negoziazione, per approdare a nuovi schemi mentali ed aumentare l'efficacia nella comunicazione e nella vendita
- Capire cosa ci sia dietro le parole del cliente e che cosa voglia veramente al di là di ciò che dice
- Superare agevolmente conflitti, disaccordi e incomprensioni con gentilezza, eleganza e creatività linguistica
- Capire quali sono le vere motivazioni alla base di qualsiasi

DURATA TOTALE:
8 ore

**NUMERO
PARTECIPANTI:**
8

CALENDARIO:
dal: 08/05/2023
al : 08/05/2023

**TERMINE
ISCRIZIONI:**
28/04/2023

**SEDE DI
SVOLGIMENTO:**
RIMINI

**REFERENTE DEL
CORSO:**
Lena Righini
lena.righini@formart.it
0541 791909

**QUOTA DI
PARTECIPAZIONE:**
170.00 € + IVA

Il corso sarà realizzato solo al raggiungimento del numero minimo di iscritti.
Le date potrebbero subire variazioni.



decisione umana e come farle emergere

- Mappare i processi decisionali con il sistema MICRO
- Applicare alcune tecniche pratiche della PNL per aumentare l' incisività delle proprie azioni e accorciare i tempi di reazione positiva alle proposte
- Sapersi sintonizzare velocemente sui canali di comunicazione adeguati a ogni tipo di interlocutore con il metodo VAK+ systems
- Utilizzare al meglio la sequenza RLN per entrare in contatto con le persone (Neuro-linguaggi)
- Allenare, migliorare e potenziare i propri stili di persuasione attraverso esercizi pratici

Destinatari

Responsabili commerciali, Responsabili vendite, Responsabili dell'ufficio acquisti, Imprenditori e soci di Piccole e Medie Imprese, Agenti di commercio

Calendario

Il corso si svolge in Via Marecchiese 22 con orario 9:00-13:00 e 14:00-18:00

Docenti

Maurizio Caimi, uno dei più apprezzati coach e formatori, ha grande esperienza nella comunicazione ed una profonda conoscenza nel campo delle Neuroscienze, delle tecniche di Persuasione e del Neuro-Linguistic Programming (PNL). Consulente di Alta Direzione nell'ambito della comunicazione strategica, del marketing e per la diffusione di una cultura della leadership basata su Carisma e Intelligenza Linguistica. Speaker in conferenze e lezioni universitarie, docente senior nella formazione manageriale. Come autore ha pubblicato "PNL, Neuroscienze e Persuasione per una leadership carismatica" - 2019 - e "PNL Post Pandemia" - 2022 - editi da Diarkos e distribuiti da Mondadori.



 Confartigianato

FORMart sede di RIMINI, Via Nabucco, 70 47922 Rimini
T. 0541.791909 - info.rimini@formart.it - www.formart.it



Cercaci su

