



La programmazione neuro linguistica per venditori

Vuoi incrementare le tue performance commerciali?

Devi trovare nuove strategie per dialogare con un pubblico sempre più difficile?

La comunicazione è tutto nella vendita.

E la programmazione neuro linguistica (PNL) è il modello più diffuso per conoscere e utilizzare le strategie di comunicazione e relazione più avanzate.








Strategie comportamentali e linguistiche di eccezionale efficacia utilizzate, all'inizio del secolo scorso, da tre rinomati psicoterapeuti americani (Fritz Perls, Milton Erickson e Virginia Satir) con una costanza di successi tale da essere considerati dei "maghi" nella loro professione.

Modelli che, grazie al lavoro di ricerca condotto negli anni '70 da Bandler e Grinder (fondatori della Pnl) è oggi possibile applicare con esiti sorprendenti a tanti altri ambiti di attività, dalla psicoterapia alla didattica, dal business alla crescita personale, allo sport, alla creatività e, appunto, alla vendita.





Un corso di approfondimento sulla Pnl che ha come obiettivo quello di permettere a ciascuno dei partecipanti di portarsi a casa strumenti semplici per imparare, da subito, a migliorare i propri risultati commerciali.

Contenuti e articolazione del corso







Prima giornata – I fondamenti della pnl 12 novembre 2012

-  I fondamenti della Programmazione neuro linguistica
-  L'arte di essere eccezionali: il modellamento
-  I presupposti e le skills di base della Pnl
-  L'arte di comunicare e l'acutezza sensoriale
-  Comunicazione verbale e non verbale
-  Come entrare facilmente in relazione con gli altri per avviare una trattativa: il rapport
-  Esercitazioni e discussione di casi e autocasi.

Seconda giornata – Vendere con la pnl 19 novembre 2012

-  Come visualizzare la “mappa” per capire il cliente: i sistemi rappresentazionali
-  L'ascolto attivo e le domande di precisione: il “Metamodello”
-  Come presentare il prodotto/servizio con il linguaggio suggestivo: il “Milton model”
-  Esercitazioni e discussione di casi e autocasi.

Terza giornata – Strategie e tecniche di persuasione 26 novembre 2012

-  La negoziazione win-win
-  Le strategie di decisione e il processo di acquisto
-  Fare leva su motivazioni, valori e convinzioni: le strategie di persuasione
-  Come trasformare le obiezioni in argomentazioni positive
-  Come chiudere la trattativa
-  Esercitazioni e discussione di casi e autocasi.

METODOLOGIA

Questo corso è gestito con metodologie attive: brevi momenti di teoria saranno alternati alla sperimentazione delle tecniche illustrate.

Il docente ed il gruppo animeranno il corso attraverso una costante interazione.

In alcune occasioni, i partecipanti potranno rivedere e commentare i loro comportamenti attraverso brevi filmati.

ORARI E LOCATION

Sede del corso: Sala Conferenze Confcommercio - Via Ogliastro 30 – Olbia

Orario: 9,30 - 13,30 / 14,30 - 17,30.

MODALITÀ DI ISCRIZIONE

Quota di iscrizione: € 312,00 + Iva, da versare entro l'inizio del seminario.

Sono previste agevolazioni (€ 240,00 + Iva) per gli Associati Confcommercio e per gli iscritti all'Associazione Italiana Formatori.

Per maggiori informazioni o per ricevere la scheda di iscrizione, contattare Massimo Fancellu, presso la Agape Consulting al numero telefonico 079 233476 o per posta elettronica:

info@agapeconsulting.it - massimo.fancellu@agapeconsulting.it .

Docente

Massimo Fancellu

Laurea in Economia e Commercio, master in "Formazione formatori" presso l'ISMO di Milano, "Ristrutturazione neuro ipnotica – NHR" con Richard Bandler, "Outdoor management training" presso lo IEN di Genova.

Master practitioner in "Programmazione neuro linguistica – NLP".

Dal 1996 svolge la professione di formatore occupandosi in particolare di sviluppo del potenziale umano e di comportamenti organizzativi (competenze relazionali, dinamiche di gruppo, leadership, creatività)

È amministratore e responsabile dell'area consulenza e formazione di Agape Consulting.

Dal 2005 è coach della SUN – Success Unlimited Network L.L.C., certificato PCC (Professional Certified Coach) secondo gli standard dell'International Coach Federation.

Ha sviluppato circa 800 ore di coaching per professionisti, imprenditori, dirigenti e team di aziende ed enti pubblici.