

LA VENDITA PERSUASIVA (TECNICHE DI PNL – PROGRAMMAZIONE NEURO LINGUISTICA)

Per ottenere una relazione migliore ed una maggiore efficacia nella attività di vendita è necessario **imparare a conoscersi e a relazionarsi con clienti, colleghi e collaboratori.**

I partecipanti acquisiranno strumenti nuovi per una **comunicazione efficace**, per riuscire a comprendere meglio se stessi e il mondo che ci circonda; inoltre impareranno a gestire lo **stress causato dal NO del cliente.**



Contenuti

- Stili di pensiero
- Test Kaleido Compass
- Teoria Stili di pensiero
- Approfondimento «Sistemi Rappresentazionali»
- Livelli di pensiero
- Preparazione e presentazione del proprio prodotto secondo i vari livelli di pensiero

Date:

14 e 21 Maggio
(dalle 9,30 alle 17,30)

Durata: 14 ore/2 g

Costo: 240€+ iva (min. 8 pax)

Docente: Marco Donzelli

Sede: Scuola Superiore CTSP Viale Murillo, 17 - Milano