FEDERAZIONE GOMMA PLASTICA
ASSOGOMMA

Corso di formazione

"Comunicazione persuasiva e PNL, valore aggiunto nella vendita B2B"

Centro Congressi "Palazzo Stelline"
14 maggio 2015

9.30	*Registrazione partecipanti*
9.45	Prima di essere un venditore sono una persona
10.15	Analisi strutturale di una personalità in equilibrio
10.45	L'importanza dell'atteggiamento positivo: test di autoanalisi per capire i propri punti di forza e di debolezza
11.15	*Break*
11.30	Osservare le modalità di comunicazione del cliente per capirne lo stato d'animo ed influenzarlo
12.00	Come sviluppare le proprie competenze di ascolto del cliente
12.30	*Lunch*
13.30	Le regole fondamentali della comunicazione interpersonale
14.15	Tecniche per facilitare la comunicazione persuasiva tra venditore e cliente
15.00	PNL - Programmazione Neuro Linguistica: o I sistemi di percezione ed interpretazione: visivo - uditivo - cenestesico o Comunicazione verbale - non verbale - para verbale o Il potere della PNL applicato alla vendita
16.30	*Discussione finale*
17.00	*Chiusura lavori*

Relatore: Dr. Lorenzo Campanello

Sede: Centro Congressi "Palazzo Stelline"

Corso Magenta, 61 – Milano (M1/M2)

Segreteria: Sviluppo Servizi Gomma Srl (Stefania Vicario) – Via San Vittore, 36 - 20123 - Milano. Tel. 02.43928231, Fax 02.435432, e-mail: assogomma@federazionegommaplastica.it

Quota di iscrizione: € 400 + IVA per i Soci Assogomma

€ 600 + IVA per i non Soci

Verrà applicato uno sconto del 15% dopo il primo iscritto della stessa Azienda.