



e l e n a m o r r a
c o a c h i n g & c o n s u l t i n g

CORSO: COMUNICAZIONE EFFICACE NELLA VENDITA (16 ore + 16 ore)

OBIETTIVO

Un corso per entrare subito nel vivo degli strumenti pratici della Programmazione Neuro-Linguistica e utilizzarli sia nell'attività di vendita sia in quelle situazioni in cui è necessario comunicare in modo efficace aumentando l'impatto della propria comunicazione nelle relazioni con gli altri (clienti, collaboratori o colleghi).

COSA SI IMPARA

Due giornate per migliorare la capacità di destare interesse e curiosità nelle altre persone, essere maggiormente a proprio agio e in controllo nel momento di comunicare (sia con una o poche persone, sia davanti ad una platea numerosa), sperimentare in prima persona le tecniche per esprimere quello che desideriamo nel modo migliore per la nostra audience e i trucchi che spingono le persone a seguirci.

PROGRAMMA

Alcuni degli argomenti:

- Gestire il proprio stato emotivo
- Creare sintonia con il cliente: il primo approccio di persona o al telefono.
- Saper presentare un prodotto/servizio e dargli valore efficacemente
- Come vendere seguendo le strategie e i principi psicologici che orientano il comportamento umano;
- Come mettere il cliente nello stato psicologico più funzionale all'acquisto
- Riconoscere i suoi valori guida e le sue leve decisionali e attuare strategie mirate di vendita.
- Utilizzare la linguistica in modo strategico
- Costruire il "clima dell'incontro", attraverso tecniche precise di comunicazione verbale, paraverbale e il linguaggio del corpo
- Saper guidare le decisioni con eleganza
- Gestire le obiezioni attraverso l'uso di preziosi strumenti linguistici e trasformarle in opportunità di vendita
- Fare le domande giuste, al momento giusto



e l e n a m o r r a
c o a c h i n g & c o n s u l t i n g

COME CI RIUSCIRAI

- Imparando che cos'è la Programmazione Neuro-Linguistica.
- Approfondendo il modo in cui il cervello percepisce la realtà.
- Conoscendo le tecniche di base della PNL e della persuasione.
- Imparando a usare queste fondamentali tecniche di PNL:
 - La linguistica: le parole che hanno un impatto potente sul cliente
 - Le leve decisionali: capire come presentare il prodotto e in quale ordine esporre le informazioni
 - V, A, K, O, G: come riconoscere le diverse tipologie di cliente in relazione ai 5 sensi e di conseguenza come parlare e come presentare il tuo prodotto
 - La calibrazione, il rapport, il ricalco e guida: instaurare un ponte di comunicazione e fiducia con le persone
 - Il livello verbale, paraverbale e non verbale: i livelli della comunicazione
- La linguistica: il modello linguistico di Milton Erickson applicato alla vendita
- Come ridefinire le obiezioni del cliente mantenendo un clima di collaborazione e fiducia
- Il Meta Modello: come estrarre informazioni di qualità dal tuo cliente

A CHI SI RIVOLGE

Il corso è rivolto a tutti coloro che si trovano a gestire momenti di relazione con gli altri, siano essi venditori, clienti, collaboratori o colleghi. Non esistono prerequisiti: gli unici requisiti richiesti sono attitudine a mettersi in gioco e voglia di scoprire cose nuove su se stessi e sugli altri.

Il corso è aperto a tutti ma limitato ad un massimo di 14 partecipanti, per garantire una migliore comprensione e applicazione delle diverse tecniche utilizzate.

MODALITA' DI SVOLGIMENTO

Il corso teorico di 2 giornate si fonda su **numerosi esempi ed esercitazioni pratiche** per essere in grado di utilizzare i principi base della Programmazione Neuro-Linguistica nella propria attività professionale. Grazie a ciò i partecipanti saranno guidati in un percorso di formazione professionale che tocca sia gli elementi essenziali del processo di comunicazione e di vendita sia gli strumenti di base della PNL.

Quattro successivi "laboratori di pratica" (workshop) in cui allenare le proprie competenze (possedute o appena acquisite) su casi concreti portati dal proprio lavoro o su casi proposti dai trainer faranno da completamento al percorso formativo, in un'ottica di accompagnamento dei partecipanti nell'intero processo di apprendimento e di sperimentazione pratica.



e l e n a m o r r a
c o a c h i n g & c o n s u l t i n g

MODALITA' DI EROGAZIONE DEL SERVIZIO

Si propone la codocenza come strumento per generare esperienze più ricche e calibrate sulle caratteristiche cognitive dei partecipanti, valorizzando e stimolando le intelligenze multiple e i diversi stili di apprendimento.

Il training è altamente interattivo alternando momenti didattici più **strutturati** a vivaci esercizi in cui è richiesta una partecipazione **aperta** e **attiva** inclusa la disponibilità a mettere in discussione in **modo costruttivo** le proprie idee.