

Primo Contatto, PNL e Negoziazione

Questo corso di 2 giorni offre ai partecipanti una preparazione dei fondamenti per assicurare un'ottima prima impressione, la comprensione dei propri clienti e del loro linguaggio del corpo, l'utilizzo del proprio linguaggio del corpo nel modo più efficace, ed una negoziazione vincente.

Il corso mette a disposizione suggerimenti, conoscenze, strumenti, tecniche, nonché esperienza in un ambiente neutro e sano. Facciamo ricorso ad una minima piattaforma teorica e diamo ampio spazio alla pratica, con feedback attivi, discussioni ed esercizi.

Benefici

Questo corso è ideale per tutti coloro che hanno contatti con clienti e fornitori, oppure che desiderano semplicemente migliorare le proprie interazioni con gli altri sia professionalmente che personalmente.

Obiettivi del Corso

- Primo Contatto:
 - I 7 Fondamenti del Primo Contatto
 - Superare una Prima Cattiva Impressione
 - Le 4 Competenze Sociali
 - Il Marchio chiamato TU

- Leggere gli Altri:
 - I Fondamenti del PNL
 - Leggere il Linguaggio del Corpo dei tuoi clienti
 - Usare il tuo linguaggio del corpo in maniera efficace

- Negoziazione:
 - Le 6 Fasi verso il Successo
 - 4 Domande
 - I 6 Principi