



“ Le armi della persuasione ” ovvero perché... si finisce col dire sì?

Obiettivo: incremento delle adesioni alle ns. richieste

1. Acquisire i meccanismi della comunicazione e la differenza tra la trasmissione delle informazioni e la comunicazione
2. Migliorare le capacità di analisi dell'interlocutore
3. Fare propri i meccanismi automatici e le mappe di risposta mentale che portano a dire “SÌ”
4. Acquisire padronanza degli strumenti per ottenere il consenso
5. Aumentare le offerte e le adesioni ai preventivi e/o a qualsiasi iniziativa, anche non commerciale

Programma:

Strategie per favorire il consenso
Comunicare
Persuadere
Manipolare
Mappe mentali e risposte automatiche
Le regole fondamentali della comunicazione,
Atteggiamenti
Gesti

Le armi della persuasione - i 6 principi cardine:

- reciprocità
- impegno e coerenza
- riprova sociale
- simpatia
- scarsità
- autorità

IL CORSO E' RICCO DI ESEMPI PRATICI CHE VI AFFASCINERANNO!

Data e luogo: lunedì 25 settembre 2017 dalle 14.30 alle 18.30

presso il Seminario Vescovile sito in via Besenghi, 16 a Trieste

Durata e prezzo: 4 ore - € 110 + iva a persona condizioni di favore per corsi aziendali.

Materiale didattico ed attestato compresi nel prezzo.

Il versamento della quota di partecipazione deve essere effettuato con bonifico bancario su Unicredit Banca, iban IT 56 S 02008 64360 000008702886 almeno 5 giorni lavorativi prima dell'inizio del corso la contabile deve essere inviata via mail a info@lonzaconsulting.it

Nome: _____ Cognome: _____

Rag.Sociale _____

Indirizzo _____ PI _____

Telefono _____ e-Mail _____