



LA PNL APPLICATA ALLA VENDITA

FINALITÀ

- Creare relazioni proficue e durature con il cliente
- Diminuire obiezioni e resistenze durante le trattative di vendita
- Riconoscere le strategie decisionali che portano all'acquisto o alla chiusura di un contratto
- Comunicare in modo efficace con le parole, il tono di voce e il linguaggio del corpo
- Trasformare in alleato il proprio stato emotivo
- Gestire con successo la chiusura di una trattativa

DATI ORGANIZZATIVI

- *Durata:* da definire in base a obiettivi e fabbisogni del cliente
- *Destinatari:* per aula max 10/12
- *Modalità di erogazione:* alternanza teoria ed esercitazioni

CONTENUTI

- Introduzione alla PNL
- L'importanza degli obiettivi
 - a. PNL e obiettivi
 - b. Le priorità
 - c. La strategia
- Gli stati risorsa
 - a. Gli stati d'animo e le emozioni
 - b. Gestire le emozioni
 - c. Attivare le risorse
 - d. I livelli neurologici
 - e. Generare motivazione e automotivazione
- Rapporto ed empatia
- Creare la giusta percezione nel cliente
- In che cosa consiste la percezione?
- Il cervello diviso
- Come incanalare la percezione
- Le intelligenze percettive
- Vendere alle persone visive
- Vendere alle persone auditive
- Vendere alle persone cinestetiche
- La lettura oculare
- La calibrazione
- L'ancoraggio
- La programmazione mentale
- La sequenza del sì
- L'ordine nascosto
- Le suggestioni
- Obiezioni e gestione delle obiezioni