

BUSINESS SKILLS

Comunicazione efficace e persuasione

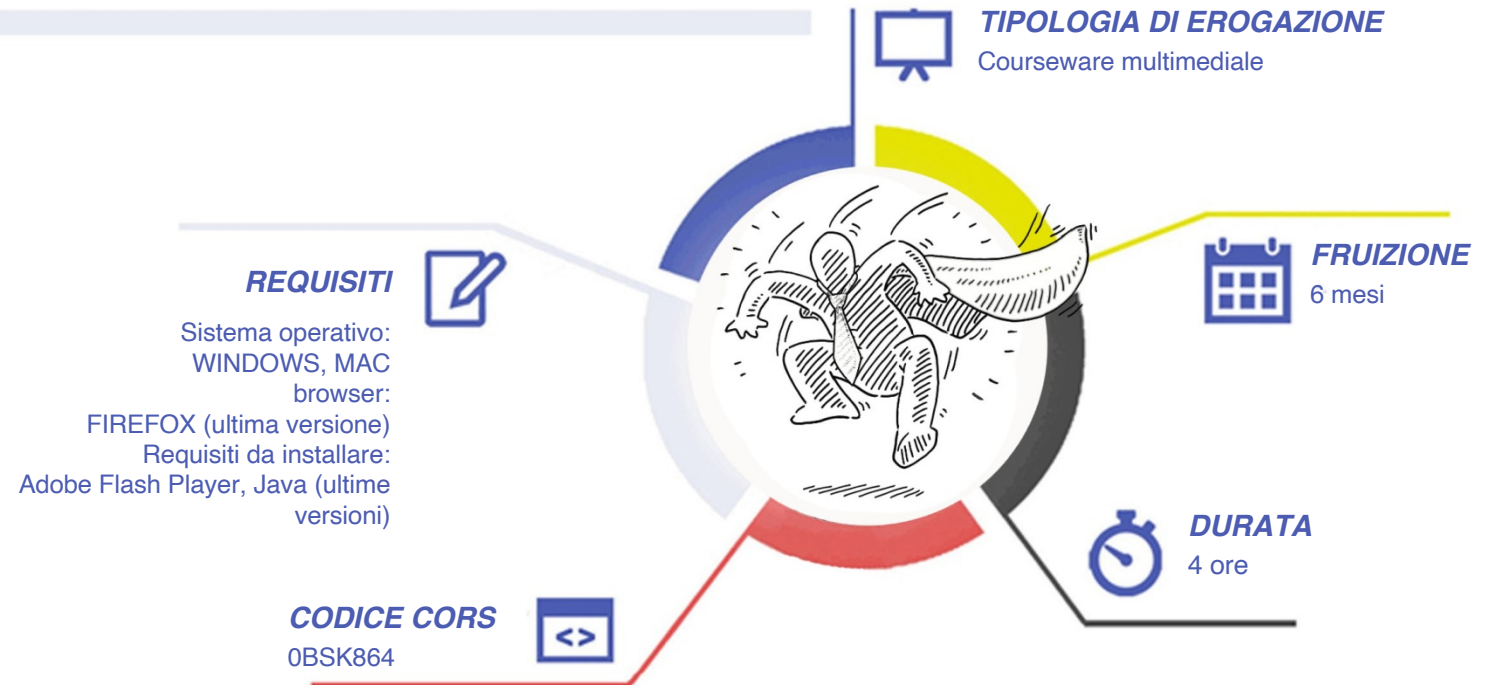
A CHI SI RIVOLGE

Il corso è rivolto a tutti coloro che vogliono migliorare le proprie abilità di comunicazione e persuasione.

OBIETTIVI

L'obiettivo del corso è quello di trattare tutti i fondamenti di base legati alla comunicazione, alla motivazione e alla persuasione, spianando la strada e favorendo il terreno per la crescita di atteggiamenti potenti e preformanti.

Grazie a questo corso imparerai a comunicare, persuadere e motivarti, a indurre stati in te stesso e negli altri, a gestire qualsiasi conversazione traendone il meglio per te e chi ti circonda. Inoltre apprendrai come delineare obiettivi ad hoc e a formulare domande mirate che orientino te stesso e gli altri dove vuoi tu, come gestire i tuoi programmi inconsci e, infine, come acquisire una mentalità che un eccellente comunicatore deve avere.



BUSINESS SKILLS

CONTENUTI

Introduzione

- Comunicazione efficace e persuasione
- Il potere di un'elegante e abile comunicazione
- Influenza gli altri con quello che dici
- La persuasione sta nelle parole e negli atteggiamenti
- L'idea della persuasione

Il carisma

- Carisma - L'arte di attrarre
- Una realtà che ti cambia
- La lezione di un maestro
- Le persone stanno con chi le fa star bene
- Le due facce della medaglia
- Interessati e si interesseranno
- Alle persone piace essere ascoltate
- Una risata che contagia

Le regole del gioco

- Orienta te stesso al successo
- Le skills di un persuasore
- Il "QUANDO" detta il tempo

La persuasione nelle vendite e nella vita di tutti i giorni

- Cosa fa il cliente: Cliente per un giorno
- Clienti buoni e pessimi venditori
- FEEDBACK : la colazione dei campioni
- Avere una buona carta stradale
- Possedere convinzioni vere o meno
- Attirare l'attenzione
- Siate congruenti

Che cosa vendiamo

- Che cosa vendiamo? Vendiamo sensazioni
- Comincia con il rapport
- Due errori da evitare
- Dimostrare comprensione
- Ancora più flessibilità linguistica

I fondamenti di base

- Diamo una rispolverata
- La realtà non è la realtà
- I tre processi di filtraggio
- Processi inconsci : Gli automatismi
- Creazione di percorsi neurali attraverso stimoli esterni
- Ripetizione e Rapidità
- Libertà in azione : Capacità di utilizzare la mente conscia per guidare l'attività inconscia

Rispecchio, ricalco e...guida!

- Ricalcare il non verbale a volte non basta
- Ritmo, tono e respirazione
- Controllo obbligatorio del rapport

I sistemi di rappresentazione

- Cosa sono?
- Ecco allora come notarli
- Individuazione dei sistemi di rappresentazione: ESERCITATI
- Stessa idea in differenti sistemi di rappresentazione
- E ora...parliamo la stessa lingua
- Conclusioni

I VANTAGGI DELL'E-LEARNING

- Risparmio in termini di tempi/costi - Piattaforma AICC/SCORM 1.2 conforme agli standard internazionali - Accessibilità ovunque e in ogni momento
- Possibilità di rivedere le lezioni anche dopo aver terminato il corso

BUSINESS SKILLS

ESERCITAZIONI

All'interno del corso vi saranno momenti di verifica aventi come oggetto domande attinenti all'argomento appena trattato. In caso di risposta errata, l'utente non potrà proseguire o concludere la formazione se non affrontando nuovamente il momento di verifica.

SUPERAMENTO

Una volta seguite tutte le lezioni proposte nella loro interezza di tempo è possibile ottenere l'attestato di superamento del corso.

Gli attestati conseguibili sono nominali per singolo corso ed è possibile ottenerli solo al corretto completamento del momento formativo finale.

CERTIFICAZIONI

Gli attestati rilasciati permettono di acquisire competenze secondo quanto indicato dal Framework DigComp 2.1 e, quindi, sono in grado di attestare in maniera oggettiva le competenze digitali necessarie per operare correttamente a livello professionalizzante nel lavoro in Europa.

I VANTAGGI DELL'E-LEARNING

- Risparmio in termini di tempi/costi - Piattaforma AICC/SCORM 1.2 conforme agli standard internazionali
- Accessibilità ovunque e in ogni momento - Possibilità di rivedere le lezioni anche dopo aver terminato il corso