
NUOVO CORSO - CON-VINCERE: OTTENERE CONSENSO DENTRO E FUORI L'AZIENDA

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

In qualunque contesto ci si trovi, lavorativo o personale, privato o pubblico, per ottenere consenso dai propri interlocutori vi sono due condizioni da rispettare: essere piacevolmente in rapporto e saper soddisfare ciò che considerano importante e di valore. Questo nuovo Training consente di conoscere e di utilizzare in modo fluido ed elegante le “Leve Motivazionali” dei propri interlocutori, attraverso l’acquisizione delle principali strategie utilizzate dai Best Performer in questo ambito. Le skills che verranno acquisite permetteranno di presentare un’idea, una proposta, un’offerta, un prodotto o un servizio in modo unico, appetibile e appagante, incrementando in modo esponenziale le proprie possibilità di successo nell’ottenere consenso, senza perdite di tempo e contenuti privi di spessore.

PROGRAMMA

8:45 – 9.00 *Accreditamento partecipanti*

9.00 conoscenza, rapporto e orientamento del cliente;

10.00

- driver di motivazione e di scelta: i valori e i criteri;
- i criteri positivi e negativi
- i criteri di obiettivo e di mezzo/modo
- i criteri di soglia e di scala conoscenza dei driver: le domande guida

14.00

rapporto: il rispecchiamento dei driver di motivazione e di scelta;

16.00 orientamento: la proposta di idee, attività, soluzioni in linea con i driver;

18.00 *Conclusione*

DOCENTI

DANIELE POLIDORI – formatore che dirige, coordina e gestisce attività di valutazione, training e coaching. Collabora da oltre 25 anni con importanti aziende nazionali ed internazionali, istituzioni, centri di formazione e piccole e medie imprese.

DESTINATARI

Responsabili di funzione o di divisione, consulenti, account, venditori, teleseller, project manager. tutti coloro che desiderano ottenere consenso e collaborare in un'ottica di reciproca soddisfazione con i propri clienti interni ed esterni.

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA