

CORSO FINANZIATO PER DIPENDENTI

invia la richiesta di partecipazione a:

Vera Porracin e-mail vera.formazione@terziaria.pn.it tel 0434 549465
Rossella Cavallini e-mail cavallini@ifoa.it tel 0434 549420 – fax 0434 549458

TECNICHE DI VENDITA IN NEGOZIO PNL E LEVE DELLA PERSUASIONE

- docente: DANIELE MAZZOLO
- giornate: lunedì 12/02 – 19/02 e 26/02 (12 ore)
- orari: dalle 14.00 alle 18.00 | sede: ASCOM PN

OBIETTIVI

Attraverso le ultime scoperte legate alla Neuroscienza, alla Programmazione Neuro Linguistica e al Marketing, il percorso tratterà argomenti che l'addetto alle vendite in negozio potrà applicare quotidianamente. I partecipanti al corso acquisiranno conoscenze relative alle tecniche di comunicazione e alla gestione di stati d'animo in situazioni difficili. Il fine ultimo è sviluppare la professionalità e l'autonomia dell'operatore in negozio.

CONTENUTI

- Come creare rapidamente relazioni efficaci
- Come utilizzare specifiche tecniche di linguaggio per comunicare in modo persuasivo
- Soluzioni per gestire i clienti difficili
- Il decalogo del buon venditore "moderno" di negozio

L'attività è condotta con un taglio molto pratico, sostanziata da numerosi stimoli che invogliano a sperimentare per ottenere una contestualizzazione dei contenuti trattati. Saranno introdotti i principi dell'apprendimento autodiretto e dell'autovalutazione così da rendere il partecipante attore protagonista del proprio sviluppo professionale.

DOCENTE

Daniele Mazzolo lavora come "trainer" e "coach" è specializzato nell'affiancare organizzazioni, team e singoli individui con l'obiettivo di condurli alla massima espressione delle loro potenzialità. Il suo campo d'azione si estende allo sviluppo personale così come a quello professionale.

Inizia la sua formazione frequentando dei Master in PNL e Coaching, tenuti dai migliori formatori nazionali e internazionali, e grazie a queste esperienze perfeziona metodologie e approcci ispirati alla Programmazione Neuro Linguistica e alla Neuroscienza. L'impegno costante, il confronto sistematico con persone competenti e speciali e la passione per tutto ciò che è miglioramento e motivazione gli consente di fare da guida a chi è interessato a migliorare il proprio stato attuale o a costruire il futuro che desidera e ad attivare le risorse necessarie perché quel futuro diventi realtà. L'inesauribile energia e la carica motivazionale che è in grado di trasmettere sono le sue caratteristiche principali, unite ad una non comune conoscenza della natura umana e delle più aggiornate tecniche e strategie per il miglioramento. Questi i punti di forza che fanno di lui uno straordinario "coach".

COSTI

- Per aziende adenti al Fondo For.te:
GRATUITO per i dipendenti e per i titolari che partecipano insieme ad un dipendente
- Per aziende non adenti al Fondo For.te:
soci ASCOM 29,16+IVA (tot. € 35,00) non soci ASCOM 49,18+IVA (tot. € 60,00)

SCHEDA DI ISCRIZIONE

Compilando i seguenti dati si richiede l'iscrizione al corso "LA VENDITA IN NEGOZIO - LE LEVE DELLA PERSUASIONE". L'eventuale disdetta della partecipazione al corso, dovrà pervenire, in forma scritta, almeno 7 gg prima della data fissata per l'inizio dello stesso corso. Ci riserviamo la possibilità di annullare il corso qualora il numero degli iscritti non sia tale da garantirne il buon successo. In tal caso la comunicazione avverrà mediante contatto telefonico o e-mail (unicamente ai partecipanti che avranno fornito la propria adesione scritta compilando in ogni sua parte la richiesta di iscrizione).

ANAGRAFICA AZIENDA

Rag. sociale _____

P.IVA/C.F. _____

E-mail _____

Tel. _____

ANAGRAFICA PARTECIPANTE/I

Cognome

Nome

Cod. Fisc.

Data assunz.

_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____

Data _____

Firma (leggibile) _____

INFORMATIVA SULLA PRIVACY: Ai sensi del D.Lgs. 196/03, informiamo che i dati raccolti con la presente scheda saranno trattati da Terziaria srl (Centro di Assistenza Tecnica di Ascom Pordenone riconosciuto dalla Regione F.V.G. con Decreto n° 857/Corn. del 28.11.2000) e utilizzati ai fini organizzativi e per rendicontazione dell'attività formativa obbligatoria e per eventuali verifiche da parte di organi di controllo. In ogni momento potrete richiedere l'aggiornamento, il blocco o la cancellazione dei dati qui comunicati. Il conferimento dei dati è facoltativo; il mancato conferimento comporta l'impossibilità di eseguire le prestazioni richieste. Titolare del trattamento è Terziaria srl - P.le dei Mutilati n. 4 - 33170 Pordenone – tel. 0434.549411



Terziaria srl – CAT

<http://www.ascom.pn.it/it/terziaria/corsi-formazione/fondo-for-te>