Vendita efficace con la PNL

durata

2 giorni

descrizione

Come riescono alcuni venditori a fare la differenza nelle loro trattative di vendita? Cosa distingue un grande venditore da tutti gli altri?

Questo corso è adatto a chi vuole conoscere la PNL entrando subito nel vivo degli strumenti pratici che la Programmazione Neuro-Linguistica mette a disposizione per utilizzarli nell'attività di vendita.

a chi è rivolto

Questo corso si rivolge a Venditori, Promotori Finanziari, Brokers, Agenti, Account Managers.

Per tutte le tipologie di venditori-consulenti che supportano il cliente nella ricerca di soluzioni per soddisfare bisogni e necessità.

obiettivi

• Avere una conoscenza base ed ampia della PNL.
• Comprendere il modo in cui il cervello percepisce la realtà per utilizzarlo al meglio.
• Essere in grado di utilizzare gli strumenti della PNL applicati al processo di vendita per migliorare i propri risultati ed essere ancora più efficaci.

contenuti

Riconoscimento ed utilizzo di alcuni modelli mentali, linguistici e comportamentali della PNL applicati alla vendita:

• Lo Stato Risorsa
Come accedere ad una condizione psico-fisica potenziante prima di una trattativa.

• I Livelli della Comunicazione
Come riconoscere e decodificare i livelli di comunicazione che condizionano la trattativa.

• La Calibrazione, il Pacing, il Rapport e la Guida
Come instaurare un ponte di comunicazione e fiducia con i tuoi interlocutori.

• I Sistemi Rappresentazionali
Come riconoscere le modalità percettive e comunicative del tuo cliente in relazione ai 5 sensi per entrare in sintonia e presentare al meglio il tuo prodotto/servizio.

• Il Meta Modello
Come attivare un sistema di indagine dei bisogni profondi del cliente attraverso le domande corrette ed efficaci.

• Il Milton Model
Come utilizzare il modello linguistico di Milton Erikson per generare interesse e guidare la vendita.

• I Meta Programmi
Come riconoscere le leve decisionali del tuo cliente ed utilizzarle.

metodologia didattica

Ogni argomento trattato in questo corso sarà oggetto di dimostrazioni pratiche, discussioni e continue esercitazioni individuali e di gruppo. Verranno anche utilizzati ausili visivi con analisi di alcuni filmati.

© White Dove srl 2012