

1° CORSO DI PROGRAMMAZIONE NEURO LINGUISTICA

Strategie di comunicazione

Il Corso di P.N.L. ha una durata di ore 16 e si articola in quattro sessioni di 4 ore ciascuna

Il Piano formativo prevede i seguenti moduli :

1^a Giornata :

- Il Valore della P.N.L. nella Comunicazione
- Il Valore della P.N.L. nella Negoziazione
- Il Reframing
- L'Atteggiamento ed il Comportamento
- Le tre incidenze
- La percezione della realtà illusiva
- Test sull' Assertività
- La strategia inconscia per creare empatia

2^a Giornata :

- Struttura del linguaggio
- Matching e Mismatching
- Il linguaggio Analogico : decodificazione del Linguaggio Non verbale
- Il linguaggio logico : le parole strutturano l'esperienza
- Le Rappresentazioni Sensoriali
- Test sulla propria appartenenza sensoriale

3^a Giornata :

- I segreti dei più grandi comunicatori
- L'Autostima
- Gli schemi mentali
- La rottura degli schemi
- I metaprogrammi
- Il Metamodello
- La memoria: Tecniche di memorizzazione

4^a Giornata :

- Gli stili di vendita
- Le tre formule del successo
- Schema di preparazione
- Come conquistare la fiducia del cliente
- La dinamica persuasiva
- Gli errori psicologici
- Vendita e creatività : La Unique selling proposition