

PROGRAMMA DEL CORSO DI TECNICHE DI VENDITA ON E OFF-LINE

SETTORE SCIENTIFICO

SECS-P/08

CFU

10

DESCRIZIONE

/**/

COMUNICAZIONE EMPATICA

1 - L-INTELLIGENZA EMOTIVA 2 - INTELLIGENZA EMOTIVA ED EMPATIA 3 - LA COMUNICAZIONE EMPATICA 4 - LE RELAZIONI INTERPERSONALI 5 - COMUNICAZIONE E ASCOLTO DELL'ALTRO COPYWRITING 1 - LA SCRITTURA DI UNA SALES LETTER 2 - I PUNTI ELENCO CHE INVITANO AD ACQUISTARE 3 - LE E-MAIL CHE MASSIMIZZANO LE VENDITE 4 - I TRE PILASTRI DI UN COPY DI VENDITA: OFFERTA, GARANZIA E CHIUSURA 5 - IL COPY DI LANCIO INBOUND MARKETING 1 - INTRODUZIONE ALL'INBOUND MARKETING 2 - POSIZIONAMENTO E VISIBILITÀ SU GOOGLE 3 - SOCIAL E INBOUND MARKETING NEUROSINC SELLING 1 - OBIETTIVO SINCRONIZZAZIONE 2 - IL POTERE PERSUASIVO 3 - SFRUTTARE LA VELOCITÀ DEL CERVELLO AUTOMATICO 4 - I PRINCIPI SU CUI POGGIA UNA PERSUASIONE EFFICACE 5 - UTILIZZARE I BUG DELLA MENTE, A FINI PERSUASIVI 6 - IL CERVELLO UMANO 7 - ALTRI IMPORTANTI BUG EMOTIVI OKR E VENDITE 1 - CREARE OKR E METTERLI IN EXECUTION 2 - STORIA E SVILUPPO DEGLI OKR 3 - I BENEFICI DEGLI OKR 4 - I MATTONI DEGLI OKR: MISSION, VISION E STRATEGIA 5 - ENGAGEMENT DEI DIPENDENTI TECNICHE DI VENDITA 1 - DIVENTARE VENDITORI TALENTUOSI E PERSUASIVI 2 - HARD SKILLS DEL VENDITORE DI SUCCESSO 3 - COMPETENZE E ABILITA' DEL MODERNO VENDITORE 4 - LE FASI DETERMINANTI E RISOLUTIVE DEL PROCESSO DI VENDITA PRACTITIONER PNL 1° LIVELLO 1 - INTRODUZIONE ALLA PNL: LA COMUNICAZIONE 2 - IL MODELLAMENTO DELL'ECCELLENZA: DA UTENTI A PROGRAMMATORI 3 - I PRESUPPOSTI DELLA PNL 4 - LE CARATTERISTICHE DELLA COMUNICAZIONE 5 - LE MILESTONE E L'EVOLUZIONE DELLA NEUROLINGUISTICA: DAL CASO GAGE AL 'CASO' RIZZOLATTI 6 - I PROCESSI DI PENSIERO DEL CERVELLO. SEMPRE E COMUNQUE ESEMPIO DI PERFEZIONE? 7 - L'AUTOMATISMO NELLA COMUNICAZIONE: IL MUSHIN NO SHIN E LE TRAPPOLE DEL COGNITIVO AUTOMATICO 8 - I PROCESSI DI PENSIERO DELLA SCIMMIA NUDA: INTRODUZIONE AI MICRO-SEGNALI NON VERBALI 9 - I MICRO-SEGNALI 10 - L'ACUITA' SENSORIALE NELLA CALIBRAZIONE DEI TRE LIVELLI DELLA COMUNICAZIONE 11 - I SISTEMI RAPPRESENTAZIONALI 12 - I SEGNALI DI ACCESSO OCULARI 13 - LIVELLI DI EMPATIA: DALLA FORMA AL CONTENUTO "14 - PADRONANZA DEL 'LINGUAGGIO PRECISO' E METALINGUAGGIO: COSI' DIVENTA POSSIBILE IL RICALCO PERFETTO DELLE MAPPE MENTALI ALTRUI" 15 - I SEGRETI, I LIMITI E LA STREPITOSA FORZA CREATIVA DEL LINGUAGGIO 16 - DAL PENSIERO PROFONDO AL LINGUAGGIO SUPERFICIALE: L'IO CONSAPEVOLE E I TRE MECCANISMI TRASFORMAZIONALI UNIVERSALI(17 - LE DEGENERAZIONI DEL LINGUAGGIO E I RELATIVI RIMEDI, RESI POSSIBILI DA UN UTILIZZO IMPECCABILE DEL METAMODELLO 18 - OPERATORI MODALI, CANCELLAZIONI E DOMANDE ANTIDOTO 19 - LE DEFORMAZIONI E IL MONDO DELLA PERSUASIONE 20 - DALL'ESTRAZIONE DELLE CREDENZE ALL'IMPORTANZA DEI VALORI 21 - DAI CRITERI DI SODDISFAZIONE AI PROCESSI DI PERCEZIONE INTERNA MENTALIA VINCENTE 1 - INTRODUZIONE AL DIGITAL BUSINESS MINDSET 2 - LE COMPONENTI ESSENZIALI DEL DBM 3 - LE ALTRE COMPONENTI DEL DBM 4 - LE 6 CONVINZIONI ERRATE NEMICHE DEL SUCCESSO ONLINE 5 - I 7 ELEMENTI DECISIVI PER UN PERCORSO DI MARKETING EFFICACE 6 - IL MINDSET VINCENTE NEL MONDO DEI SOCIAL 7 - THE FACEBOOK FUNNEL 8 - IL LATO OSCURO DEL DIGITAL MINDSET 9 - INFO-STRESS: SINTOMI E CURA.

