



Tecniche di negoziazione e persuasione del cliente

05 - 12 Maggio dalle 9 alle 18 Durata 16 ore

Credere fermamente all'obiettivo win-win negoziale

Obiettivi e competenze

L'obiettivo è quello di trasferire ai partecipanti gli strumenti e le tecniche per sostenere il confronto con gli interlocutori dosando persuasione, convincimento e argomentazione, valorizzare la comunicazione non verbale per influenzare positivamente l'altro, superare le resistenze passive verso nuove idee e nuovi approcci, proiettare un'immagine di sé stessi in grado di attirare il giusto tipo di attenzione.

Contenuti

Al termine del corso le persone avranno acquisito le seguenti conoscenze:

- Comunicare in modo efficace ed emozionale
- Coinvolgere i propri interlocutori ed essere ascoltati
- Riconoscere gli automatismi di consenso
- Utilizzare "parole magnetiche e tecniche persuasive"
- Saper conquistare attenzione, interesse e fiducia
- Avere la capacità di riconoscere gli elementi negoziali
- Utilizzare al meglio il proprio stile negoziale e saper riconoscere quello dell'interlocutore al fine della soddisfazione reciproca
- Sviluppo di comportamenti assertivi
- Capacità di entrare in empatia

Il corso si terrà in modalità Webinar

Le iscrizioni online, a cura dell'Ufficio Risorse Umane o della Direzione, dovranno pervenire entro 10 giorni lavorativi dalla data di inizio del corso e saranno raccolte fino ad esaurimento posti disponibili.

Il corso è interamente finanziato da EbitMilano ed è rivolto ai dipendenti delle aziende del comparto turistico in regola con i versamenti all'ente. Ebit Milano s' impegna ad erogare i corsi di formazione al raggiungimento del numero minimo di partecipanti previsto. Per informazioni visitare il sito www.ebitmilano.it oppure contattare la segreteria di Ebit Milano al numero 02 58370715.