

CNV per la VENDITA

“Interroga la mente, ascolta le parole ma leggi il corpo.”

- FYM -

PROGRAMMA DIDATTICO

- Presupposti della C.N.V.
- I 3 canali della comunicazione
- CNV volontaria e involontaria
- Errori di CNV nella vendita
- Segnali rivelatori e di falso
- Gradimento, rifiuto e tensione
- Le micro-espressioni
- Lettura della CNV nella vendita
- Protocolli di CNV nella vendita
- CNV e negoziazione
- CNV nei sales services
- Protocolli di CNV commerciale
- *Esercitazioni (video e Interattive)*



INDOOR



OUTDOOR



ON THE ROAD



ON BOARD



TRAINING



ON TRAVEL



OBIETTIVI DEL CORSO

- Imparare a leggere i segnali del corpo e le microespressioni
- Applicare la lettura della CNV ai processi di vendita e negoziazione
- Sviluppare protocolli di CNV efficaci ed eleganti da applicare alla vendita

INFORMAZIONI

Durata del corso: variabile, da 16 a 24 ore (anche in modalità percorso)

Personalizzazione: per ruoli e categorie merceol. - stesura protocolli NV di vendita

Docenza: da 1 a 3 trainer, con assistenza e tutoraggio in aula

Extra: manuale didattico (digitale e cartaceo), materiale video, area web riservata, attestato di frequenza, esercitazioni pratiche esperienziali (video e interattive)

