



<b>TITOLO CORSO</b>	<b>TECNICHE E STRATEGIE ORIENTATE ALLA VENDITA EFFICACE - PNL</b>
<b>FINALITA' CORSO</b>	Il corso esplora le nuove forme di comunicazione attraverso le tecniche e le strategie della programmazione neuro – linguistica. Tali nuove forme comunicative, oltre che essere utili nel quotidiano e nella vita di tutti i giorni, possono essere efficacemente applicate al mondo del lavoro favorendo un miglior approccio alla vendita e migliorando il business aziendale.
<b>STRUTTURA DEL CORSO</b>	Il corso è della durata di <b>15 ore</b> (5 lezioni da 3 h ciascuno). Sono consentite 3 h di assenza per l'intero percorso formativo. Le lezioni sono incontri prevalentemente "pratici" con esercitazioni, simulazioni collettive ed individuali e discussioni di gruppo.
<b>ORARIO</b>	dalle 20.30 alle 23.30 con frequenza bisettimanale in giorni da stabilire
<b>COSTO</b>	<b>€ 190,00 IVA INCLUSA (€ 77,87+ iva= € 95,00 da versare al momento dell'iscrizione € 77,87+ iva= € 95,00 da versare come saldo una settimana prima dell'inizio corso). Si ricorda che se la quota del corso non risulterà interamente pagate non sarà possibile accedere alle lezioni.</b> La quota comprende: iscrizione e frequenza al corso, rilascio certificazioni finali, materiale didattico ad uso individuale e collettivo, assicurazione contro gli infortuni e rischi civili contro terzi.
<b>PROGRAMMA E CONTENUTI</b>	<p><b>Modulo 1</b> – La mappa non è il territorio: non esiste una realtà oggettiva ma percettiva. È impossibile non comunicare: forme e tecniche di comunicazione. Il significato della tua comunicazione è dato dalla risposta che ottieni: come gestire in modo consapevole ed efficace la comunicazione (3 ore).</p> <p><b>Modulo 2</b> – Sistemi rappresentazionali: come percepisco il mondo. I meta programmi: trovare la chiave adatta. Milton model: comunicare con un linguaggio "abilmente vago". Metamodello: il potere delle domande (perché, come, cosa). (3 ore)</p> <p><b>Modulo 3</b> – Performance: come ottenerla. Obiettivi ben formati. Modello Grow. Modello Exact: come definire e raggiungere gli obiettivi (3 ore)</p> <p><b>Modulo 4</b> – Tecniche e strategie di PNL applicate alla vendita: la vendita è soprattutto un'attività di comunicazione e di creazione di relazioni efficaci. I fondamenti: il professionista della vendita. Le presupposizioni della PNL applicate alla vendita: le 12 presupposizioni fondamentali per le trattative commerciali. (3 ore)</p> <p><b>Modulo 5</b> – La gestione dello stato emotivo: imparare a gestire gli stati emotivi non utili. Ancoraggi: come imparare a gestire questo strumento per accedere a risorse in contesti e situazioni in cui sono necessari. Convinzioni limitanti: come intervenire su questa forme di pensiero che ostacolano il raggiungimento degli obiettivi (3 ore).</p>
<b>N° ALLIEVI</b>	I corsi vengono organizzati da un minimo di 8 ad un massimo di 15 allievi. L'inizio del corso è subordinato al raggiungimento del n° minimo di partecipanti richiesto
<b>ENTE GESTORE</b>	CESCOT PRATO SRL
<b>SEDE DI SVOLGIMENTO</b>	La sede di svolgimento delle lezioni è c/o CONFESERCENTI - Via Pomeria, 71/b 59100 PRATO
<b>DOCUMENTI PER ISCRIZIONE</b>	Codice fiscale, documento di identità (nel caso di cittadini stranieri anche permesso di soggiorno) ed, eventualmente, dati azienda (Codice fiscale/partita IVA, sede attività).
<b>ATTESTATO FINALE</b>	Sarà rilasciato un attestato di frequenza

CESCOT PRATO SRL  
Via Pomeria, 71/b – 59100 Prato (PO) - Tel. 057440291 Fax. 0574899952  
e-mail: [formazione@confesercenti.prato.it](mailto:formazione@confesercenti.prato.it) web: [www.cescotprato.org](http://www.cescotprato.org)

**AZIENDA CON SISTEMA  
DI GESTIONE QUALITÀ  
CERTIFICATO DA DNV GL**  
= ISO 9001 =

