

**TITOLO DEL CORSO**

LA COMUNICAZIONE PERSUASIVA AL SERVIZIO DELLA VENDITA

DURATA IN ORE	6
DATA INIZIO DEL CORSO	18/05/2021
DATA TERMINE DEL CORSO	25/05/2021
METODOLOGIA	<input type="checkbox"/> AULA <input type="checkbox"/> LABORATORIO <input checked="" type="checkbox"/> FAD
DESTINATARI	Lavoratori dipendenti di aziende iscritte all'Ente Bilaterale del Terziario di Bergamo.
N. MINIMO PARTECIPANTI	4
OBIETTIVI	La comunicazione con il cliente, ed in modo particolare la scelta di utilizzare specifici stili comunicativi durante le attività lavorative, possono influenzare l'esito della trattativa. È possibile migliorare le relazioni lavorative e agendo sul potenziamento di alcune abilità di comunicazione, attraverso un percorso finalizzato all'analisi della comunicazione come processo e dei flussi comunicativi.
CONTENUTI	-La comunicazione persuasiva: il processo e le tecniche -Cenni di neuromarketing -Il processo di negoziazione -Tu come decidi: presa di decisione e cambiamento
DOCENTI	ALESSANDRA GRASSI
CALENDARIO LEZIONI	14.00 - 17.00 martedì 18/05/2021 14.00 - 17.00 martedì 25/05/2021  È previsto il rilascio di un attestato di partecipazione a fine corso se raggiunta la frequenza dell'80% del monte ore totale del corso.
SEDE DEL CORSO (O PIATTAFORMA UTILIZZATA)	GOOGLE MEET - FAD SINCRONA
PER INFORMAZIONI	Referente: Sabrina Bianco - CAT Ascom Bergamo srl MAIL: info@ascomformazione.it TEL: 035/4185706-707