

TITOLO DEL CORSO

TECNICHE DI VENDITA CON LA PNL - ed. 2

DURATA IN ORE	16
DATA INIZIO DEL CORSO	02 OTTOBRE 2026
DATA TERMINE DEL CORSO	29 OTTOBRE 2026
METODOLOGIA	<input type="checkbox"/> AULA <input type="checkbox"/> LABORATORIO <input checked="" type="checkbox"/> FAD
DESTINATARI	Lavoratori dipendenti e titolari di aziende iscritte all'Ente Bilaterale del Terziario o del Turismo di Bergamo.
N. MINIMO PARTECIPANTI	4
OBIETTIVI	Grazie all'intervento formativo i partecipanti saranno in grado di: <ul style="list-style-type: none">•Presentare e condividere i principi e i fattori da cui dipende la corretta propensione alla vendita;•Approfondire gli strumenti necessari per orientare il cliente alla vendita efficace;•Analizzare i fattori di miglioramento ed identificare le soluzioni per massimizzare l'efficacia e l'efficienza nel processo di vendita;•Definire un Piano d'Azione per applicare "sul campo" le competenze apprese.
CONTENUTI	L'era del marketing di relazione: come vendere in modo efficace; Il venditore causa ed il venditore effetto; L'importanza della psicologia nel processo di vendita; La PNL per vendere; I filtri sensoriali; Il sistema rappresentazionale prevalente; Le tecniche di persuasione, Le leggi persuasive; La fidelizzazione; La gestione delle obiezioni; La trattativa, come chiudere; A.I.D.A. Processo efficace per vendere.
DOCENTI	Angelo Dellavedova
CALENDARIO LEZIONI	02 ottobre, ore 14-18 09 ottobre, ore 14-18 20 ottobre, ore 14-18 29 ottobre, ore 14-18 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)	Corso erogato a distanza (FAD).
PER INFORMAZIONI	Arabella Abbiati, AGSG s.r.l. Bergamo. e-mail: arabellaabbiati@agsg.it tel. 035.270142 mob. 366.6014247