

PNL per la Vendita

Spesso quando si chiede chi è un venditore, pochi rispondono. Quando poi viene meglio spiegato cosa significa, tutti si sentono chiamati all'appello.

Dal momento in cui ci svegliamo a quando torniamo a coricarci, tutti negoziamo, vendiamo, compriamo, persuadiamo e influenziamo.

Tutti "siamo venditori" cioè vendiamo: prodotti, servizi, idee o concetti.

Purtroppo pochi sanno di esserlo e ancor meno sono coloro che conoscono i segreti di quest'arte straordinaria.

Non è sufficiente avere un buon cervello,
la cosa più importante è usarlo bene.
René Descartes

Niente accade al mondo se non c'è una vendita, eppure si conosce ancora poco sull'arte e la scienza di vendere.

La Programmazione Neuro-Linguistica nasce dal "modellamento", dallo studio e dall'analisi dell'eccellenza. Attraverso un'attenta osservazione e ascolto dei migliori nel loro campo, la PNL ci permette di riconoscere e sistematizzare che cosa fanno e dicono i migliori per poi poterlo trasferire, imparare e adottare nel nostro comportamento.

Il successo lascia tracce perché non nasce dal caso. La PNL trova queste tracce e le rende disponibili.

Questi corsi permettono di avere a tua disposizione queste capacità, così da rendere la tua abilità di vendita eccellente. Saprai cose che pochi altri conoscono. E saprai utilizzarle da subito per fare la differenza nel tuo settore!

È ciò che impari dopo che già sai che conta.
John Wooden

Poche sono le ricerche che presentano nuovi dati e pochi sono i corsi e seminari che dicono realmente qualcosa di nuovo. In questi due corsi apprenderai cosa fanno realmente i migliori venditori nel mondo: scoprirai le loro strategie.

Apprenderai direttamente da Trainer internazionali le abilità e i segreti della vendita eccellente.

Se vuoi veramente migliorare, questi sono appuntamenti per te.

- Sarai in grado di vendere di più e meglio dopo che avrai acquisito le strategie e le tecniche dei migliori venditori.
- Diventa eccellente sapendo come creare interesse per il tuo prodotto o servizio;
- Come vendere seguendo le strategie e i principi psicologici che orientano il comportamento umano;
- Come scoprire i processi decisionali di acquisto dal comportamento dei clienti;
- Come mettere il cliente nello stato psicologico più funzionale all'acquisto e molto di più...

Il successo dipende dall'impegno.
Sofocle

Apprendi le tecniche migliori, i metodi più efficaci e pratici direttamente da professionisti della PNL specializzati nella vendita.

Questi corsi non sono per tutti. Sono rivolti solo a professionisti che vogliono veramente aumentare i loro volumi e la loro efficacia di vendita, e diventare i migliori!

Le tue decisioni di oggi determinano dove sarai domani. Per portare la tua carriera ad un nuovo livello devi conoscere i metodi che pochi conoscono.

L'arte e la scienza della Vendita



Nel secondo corso, "L'Arte e la Scienza della Vendita", della durata di due giorni, avrai l'opportunità unica di approfondire e conoscere i segreti della "persuasione".

Il segreto negli affari sta nel sapere qualcosa che nessun altro sa.
Aristotele Onassis

Imparerai:

- Come gestire le obiezioni e trasformarle in opportunità di vendita;
- Utilizzare la linguistica in modo strategico;
- Comprendere le strategie decisionali e i valori guida del cliente;
- Saper presentare un prodotto e dargli valore efficacemente;
- I segreti della Persuasione per chiudere velocemente;

Propedeuticità:

L'ammissione al secondo corso "L'arte e la scienza della Vendita PNL" è subordinata a una conoscenza delle basi della PNL o all'aver frequentato il corso "Vendere meglio con la PNL". Contatta il Servizio Clienti per informazioni dettagliate sulle modalità di ammissione e iscrizione.

Informazioni:

Durata:

due giorni.

Date:

per conoscere la prossima edizione del corso consulta il calendario o [visita il nostro sito](#).

Quote:

€ 500 (€ 413,22 più iva) per le iscrizioni con pagamento, effettuate almeno 30 giorni prima della prima giornata.
€ 600 (€ 495,87 più iva) per le iscrizioni con pagamento, effettuate successivamente.

Nota bene:

La quota di partecipazione al corso "L'arte e la scienza della Vendita" comprende la frequenza al corso, il materiale didattico e il pranzo con il Trainer e gli altri partecipanti.

Orari:

primo giorno dalle 11.00 alle 18.00 - secondo giorno dalle 10.00 alle 17.00

Iscriviti al Pacchetto "Vendere meglio con la PNL + L'arte e la scienza della Vendita"
e paghi entrambi i corsi solo € 800 IVA inclusa!*

* per le iscrizioni con pagamento, effettuate almeno entro 30 giorni dall'inizio del corso "Vendere meglio con la PNL".