



PAROLE MAGICHE CON I CLIENTI

3 ORE + 3 ORE





OBIETTIVI

- COMUNICARE IN MODO EFFICACE
- ENTRARE IN EMPATIA CON L'INTERLOCUTORE
- UTILIZZO DI PAROLE CHE CREANO EMOZIONE
A CHI CI ASCOLTA

MODULI FORMATIVI

MARTEDI' 14 SETTEMBRE DALLE 9:00 - 12:00

Corso base:

- Cervello, emozioni, relazioni.
- Il linguaggio che allontana: negazioni, burocratese, aziendale, lungaggine, ancoraggi negativi.
- Le parole giuste per convincere, motivare, vendere: chiedere, esprimere chiaramente le richieste, ancoraggi positivi.

MARTEDÌ 21 SETTEMBRE DALLE 9:00 - 12:00

Corso avanzato:

- Il linguaggio comprensibile e “usabile”
- Tecniche di scrittura efficace in pillole
- La tecnica delle domande e le parole jolly nelle relazioni.