



**ACCADemia
DOMANI**
ACCELERARE IL TUO FUTURO

Corso Online

Programmazione Neuro-Linguistica e Tecniche di Vendita





Programma del Corso di *Programmazione Neuro-Linguistica e Tecniche di Vendita*

Modulo 1 – Introduzione al corso

1. Che cos'è la PNL e gli obiettivi del Corso
2. I benefici e il modello della PNL

Modulo 2 – Psicologia della Comunicazione

3. La Comunicazione Interpersonale
4. La Comunicazione Persuasiva
5. La Comunicazione Non Verbale

Modulo 3 – Gli Obiettivi della Comunicazione

6. La Tecnologia del Raggiungimento degli Obiettivi
7. Gli Elementi di un Obiettivo ben formulato
8. L'Ecologia del Risultato
9. Valori e Obiettivi
10. Tecniche di Influenza
11. L'Assertività



Modulo 4 – Tecniche di Comunicazione Avanzata

- 12. Il Ricalco e la Guida
- 13. Metaprogrammi e Indici Referenziali

Modulo 5 – Le Abilità Relazionali

- 14. La Tecnica dell'ABC
- 15. I Sistemi Rappresentazionali
- 16. L'Empatia
- 17. L'Intelligenza Emotiva
- 18. L'Intelligenza Emotiva e il Problem Solving
- 19. La Metacognizione

Modulo 6 – Il Metodo S.C.O.R.E

- 20. Il Metodo S.C.O.R.E
- 21. Il Linguaggio e la Parola

Modulo 7 – Le Credenze e i Valori del Linguaggio

- 22. Le Credenze: Funzionalità e disfunzionalità
- 23. Il Valore del Linguaggio Vago
- 24. Il Metamodello
- 25. L'Uso delle Metafore nella Comunicazione
- 26. Gestire il Tempo

Modulo 8 – Le Strategie di Comunicazione Personali

- 27. La Ristrutturazione Cognitiva
- 28. Le Strategie di Successo





29. Le Ancore

Modulo 9 – I Meccanismi del Processo Persuasivo

30. I Meccanismi della Persuasione

31. Il contenuto del messaggio persuasivo

Quiz finale

Conclusione del Corso e Certificato finale