



ACCADemia
DOMANI
ACCELERA IL TUO FUTURO

Corso Online

Tecniche di Vendita e PNL

Programma del Corso di *Tecniche di Vendita e* *PNL*

*A cura della Dott.ssa Gloria Colabufalo
Psicologa Psicoterapeuta Cognitivo-Comportamentale
Esperta in Psicologia del Lavoro e Psicologia Giuridica*

Modulo 1 – Le Origini della Programmazione Neurolinguistica

- Introduzione alla PNL: di cosa si tratta e a cosa serve
- I principi del funzionamento della PNL

Modulo 2 – Psicologia della Comunicazione

- Elementi di psicologia della comunicazione
- La comunicazione persuasiva
- La comunicazione non-verbale

Modulo 3 – Gli Obiettivi della Comunicazione

- Valori e obiettivi
- Come formulare correttamente i propri obiettivi
- Come raggiungere i propri obiettivi
- I meccanismi di influenza e socializzazione
- I comportamenti
- L'intelligenza emotiva e il problem solving

Modulo 4 – La Definizione e le Fasi della PNL

- La comunicazione avanzata: tecniche di ricalco e guida
- La comunicazione avanzata: i metaprogrammi e gli indici referenziali

Modulo 5 – Le Abilità Relazionali

- L'intelligenza emotiva
- L'empatia
- La metacognizione

Modulo 6 – Il Metodo SCORE

- Come utilizzare il modello SCORE nella comunicazione: in ambito quotidiano e lavorativo

Modulo 7 – Le Credenze e i Valori del Linguaggio

- Tecniche per la valutazione del linguaggio personale e altrui
- Valutazione delle credenze e delle diverse modalità di espressione linguistica

Modulo 8 – Le Strategie di Comunicazione Personali

- La ristrutturazione cognitiva e le chiavi del successo comunicativo
- Le tecniche di comunicazione: il metodo ABC e l'utilizzo delle ancore

Modulo 9 – I Meccanismi della Persuasione

- Valutare gli atteggiamenti delle persone
- Come costruire un messaggio persuasivo