

Titolo Corso/Kurstitel

4/1574 - Neuromarketing per una trattativa di impatto

Destinatari/Zielgruppen

- Sales Director
 - Sales Manager
 - Imprenditori
 - Professionisti
 - Manager
-

Prerequisiti/Voraussetzungen

Nessuno

Obiettivi/Ziele

In questa Masterclass infatti imparerai:

- Come improvvisare una conversazione con uno sconosciuto e ricordarti per sempre del suo nome;
 - Come creare una presentazione di te stesso suggestiva e memorabile;
 - Come adattare gli stili comunicativi a seconda del risultato che vuoi ottenere.
-

Contenuti/Inhalte

Se potessi scegliere con chi lavorare, a parità di condizioni preferiresti partner simpatici o insopportabili? La bella notizia è che il tuo cliente ed il tuo capo risponderebbero esattamente come te! Economia comportamentale, psicologia e neuroscienze ci svelano come creare nella mente del tuo ascoltatore un'immagine empatica ma vincente.

Calendario/Stundenplan

1 giornata (6 ore)

14 ottobre 2021

Dalle 9.00 alle 12.30 e dalle 13.30 alle 16.00

Attestato di frequenza/Teilnahmebestätigung

Al termine dell'attività formativa ogni partecipante che ha frequentato almeno l'85% delle ore totali, riceve un attestato di frequenza.

Docente

Silvia Margoni



Quota: 260€

Materiale didattico compreso

La quota di adesione può essere finanziata da Fondimpresa. Contattateci per supporto nella presentazione delle domande!
