***Corso “Comunicare con efficacia nel punto vendita”***

**5 settembre 2016**

Relatore: Claudio Scalco, formatore e business coach

**Contenuti**

\* La «mappa non è il territorio» : perché siamo tutti unici, irripetibili, speciali.

\* Il cervello: i processi della comunicazione a livello neurofisiologico.

\* Le tre leggi e i sei aspetti della comunicazione.

\* L’arte dell’ascolto.

\* Impariamo a entrare in sintonia col cliente al primo incontro.

\* Impariamo a riconoscere i canali rappresentazionali dei nostri interlocutori.

\* I principi della persuasione di Robert Cialdini.

\* La tecnica della «centratura» : come focalizzare le nostre energie e apparire solidi.

\* Respirazione consapevole e rilassamento.

\* Il potere dell’immaginazione al servizio del carisma personale.

**Metodologia d’aula**

\* Lavagna a fogli mobili, slide, filmati, tracce audio.

\* Comunicazione a due vie.

\* Test.

\* Esercitazioni singole e in gruppo.

\* Scheda di valutazione anonima del corso da parte dei partecipanti.

\* Attestato di partecipazione