

Come persuadere il cliente

Obiettivo

Insegnare ai discenti ad essere persuasivi per migliorare la capacità di acquisire e proporre alla clientela.

Primo postulato: persuadere è l'arte di convincere qualcuno di qualcosa di cui è già convinto. Ne consegue che per essere persuasivi bisogna imparare a comprendere quali parti delle convinzioni del nostro interlocutore sono utili ai nostri scopi.

Secondo postulato: quello che dico io è vero quello che dice l'altro è falso. Ne consegue che dovremo imparare a far dire all'altro ciò che è utile a noi che egli dica.

Obiettivi pratici

- ┆ Comprendere l'impianto delle credenze dell'interlocutore.
- ┆ Comprendere l'impianto delle proprie credenze.
- ┆ Capire come veicolare l'interlocutore da una credenza all'altra.
- ┆ Costruire il modello utilitario delle credenze per il raggiungimento degli scopi.
- ┆ Imparare a convincere utilizzando le altrui convinzioni.
- ┆ Imparare a convincere il cliente che attraverso di noi raggiungerà meglio i suoi scopi.
- ┆ Modalità di approccio persuasivo alla acquisizione di un prodotto/servizio.
- ┆ Scoprire come far dire ad un altro ciò che può essere utile al conseguimento del nostro scopo professionale.

Destinatari

Funzionari commerciali.

Durata

16 ore.

Contenuti del corso

- ┆ I meccanismi attraverso i quali si costruiscono le credenze
- ┆ Le tecniche di eliminazione delle credenze frenanti
- ┆ I principi base dell'ars retorica
- ┆ La persuasione su target omogenei di individui
- ┆ Come individuare i target di riferimento utili agli scopi aziendali
- ┆ I principi base delle neuroscienze
- ┆ L'utilizzo pratico di alcuni principi neurologici per aumentare la persuasività

- ┆ *Esercitazione: role play*