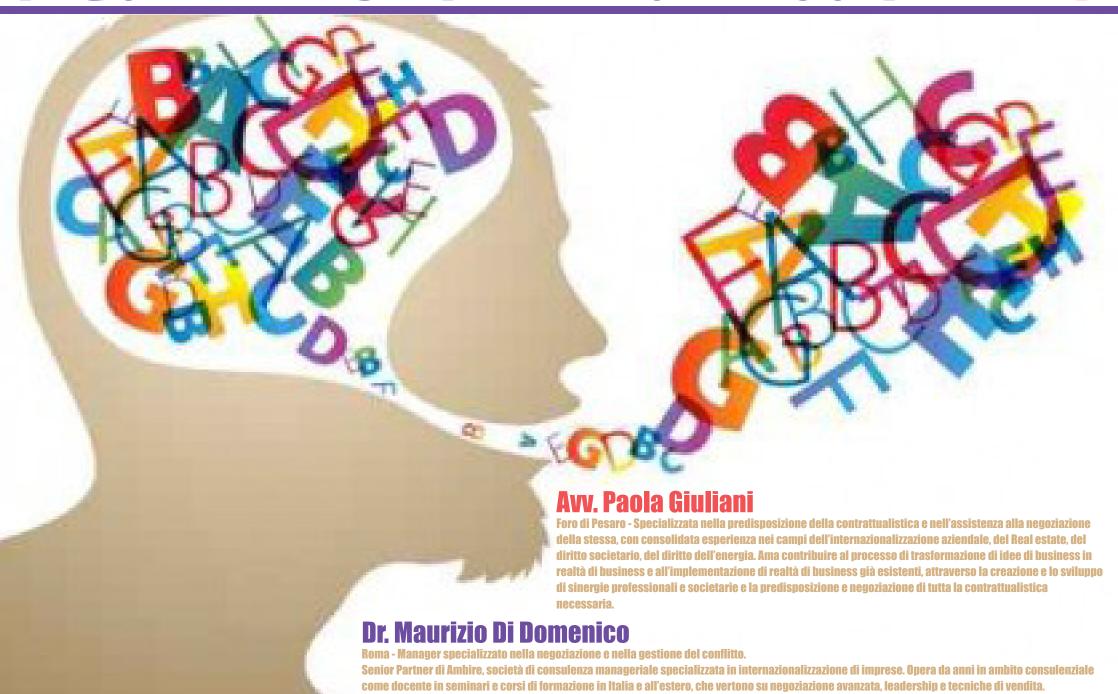
# NEGOZIARE SENZA PAURA CON LA PNI



nell'ambito dell'Economia, della Psicologia e della Programmazione Neuro Linguistica.

Il suo approccio è una formazione interattiva e pragmatica alimentata da una selezione, non consueta, delle tecniche più utili per i manager ricercate

### NEGOZIARE SENZA PAURA CON LA PNI

#### **OBIETTIVI**

☐ Padroneggiare gli strumenti di comunicazione verbale e non
verbale che impattano nei momenti più importanti della vita
professionale, personale e nella trattativa
CV To De la company
☐ Imparare a gestire l'arte delle domande, per impostare la
relazione con l'altra Parte nel modo più corretto e "potenziante
per noi
☐ Imparare e gestire, ma soprattutto ad anticipare le obiezioni
☐ Apprendere i principi di linguaggio subliminale (presupposti,
negazioni affermative, ecc.) da usare in qualsiasi occasione
☐ Conoscere e gestire le nostre emozioni, i nostri
comportamenti non verbali e le nostre manifestazioni emotive
☐ Imparare a leggere i comportamenti non verbali degli altri.

### **CONTENUTI PRINCIPALI**

☐ Cos'è e come funziona la PNL
☐ I presupposti chiave della PNL
☐ La mappa non è il territorio!
☐ II Feedback e la Comunicazione Circolare
☐ L'arco di distorsione e i filtri percettivi
☐ I messaggi subliminali
☐ I Sistemi Rappresentazionali:V,A, K
☐ Il ricalco, il Mirroring, l'empatia
☐ La calibrazione per ottenere riscontro
☐ Gli step di allenamento ideale per utilizzare la PNL nella vita
☐ Applicazione e scopi
☐ Le applicazioni della PNL nel mondo della negoziazione
□ Negoziare usando la PNL

Best Practice ed esercitazioni

## NEGOZIARE SENZA PAURA CON LA PNI

