CATEGORIA: 04. Comunicazione

La gestione del cliente: capacità di ascolto e gestione delle obiezioni (communication skills)

Ore	12
Costo	Contattaci
Tipo	Collettivo
Modalità	Presenza
Localizzazione	Veneto
Avvio Previsto	A raggiungimento minimo iscritti

FONTE DI FINANZIAMENTO

RIFERIMENTI TERRITORIALI

Veneto: segreteria@ialanapia.net

Documento creato il: 01/07/2025 19:07

Contenuti / Competenze

- Gli stili comunicativi: comprendere lo stile dell'interlocutore per adattare efficacemente;
- La propria comunicazione allo stile dell'altro;
- Ascolto selettivo e ascolto empatico;
- Tecniche di PNL: linguaggio positivo, ricalco e calibrazione, riformulazione;
- Frasi tragiche e frasi magiche;
- La gestione delle obiezioni: le domande potenti e la comprensione dei bisogni dell'altro;
- Esercizi e analisi di casi reali al fine di individuare come gestire le obiezioni più frequenti.

Attestato finale.

Scopo del corso

Questo corso si propone di sviluppare le competenze necessarie per gestire efficacemente i clienti attraverso capacità di ascolto attivo e gestione delle obiezioni. Gli studenti impareranno a comprendere le esigenze e le preoccupazioni dei clienti, migliorando le loro abilità comunicative per rispondere in modo efficace e persuasivo alle obiezioni.

Requisiti di partecipazione

Non sono previsti particolari prerequisiti di accesso al corso di formazione.

PRE-ISCRIZIONE

CLICCA QUI per visualizzare la scheda on-line