

## **DAL DIALOGO ALL'ACCORDO**

### **STRUMENTI PER INFLUENZARE LE DECISIONI DEGLI ALTRI**

#### **ONLINE MASTERCLASS (6 MODULI DA 3H CIASCUNO)**

##### **DATE**

6,20 maggio 3,17, giugno 1,15 luglio 2024

##### **ORARIO**

14:00 alle 17:00

##### **DURATA COMPLESSIVA**

18 ore

##### **COSTO**

800€ + iva

Dal 2° 50% di sconto

##### **DESTINATARI**

Imprenditori, direttori commerciali, e professionisti che desiderano elevare le proprie competenze relazionali e negoziali per ottenere risultati tangibili in tempi brevi.

##### **OBIETTIVI**

Un corso basato su avanzati studi scientifici per trasformare ogni conversazione in un'opportunità di successo con casi specifici per le aziende associate di Federlegno.

- Imparare a leggere i segnali non verbali per anticipare le obiezioni.
- Sviluppare tecniche di comunicazione che convertono i dialoghi in accordi concreti.
- Utilizzare la psicologia comportamentale per influenzare positivamente le decisioni.
- Ottimizzare le strategie di negoziazione per chiudere più affari in meno tempo.

##### **Introduzione all'Intelligenza Relazionale:**

- Le basi scientifiche dell'influenza interpersonale.
- Come i principi dell'intelligenza emotiva guidano al successo nel settore dell'arredamento.

##### **Comunicazione Strategica:**

- Tecniche avanzate per un'efficace comunicazione verbale e non verbale.
- Il potere delle parole: scegliere il linguaggio per ottenere il sì.

##### **Psicologia della Persuasione:**

- Principi di persuasione basati su studi scientifici.
- Tattiche per costruire fiducia e credibilità istantaneamente.

##### **UFFICIO FORMAZIONE**

formazione@federlegnoarredo.it

Marika Petrillo (+39) 02 80604 302  
marika.petrillo@federlegnoarredo.it



Iscriviti  
qui

#### **Strategie di Negoziazione:**

- Metodi comprovati per negoziare accordi vantaggiosi.
- La negoziazione integrativa: creare valore condiviso.

#### **Dal Conflitto al Consenso:**

- Gestire e risolvere i disaccordi in modo produttivo.
- Tecniche per trasformare le resistenze in accordi.

#### **Chiusura e Follow-up:**

- Assicurare il sì definitivo: tecniche di chiusura efficaci.
- Mantenere i rapporti e costruire una base di clienti fedeli.

## **Docenti**

**Marco Monti e Fabrizio Pirovano**

<https://pirovanomonti.it/chi-siamo.html>

#### **UFFICIO FORMAZIONE**

formazione@federlegnoarredo.it

Marika Petrillo (+39) 02 80604 302  
marika.petrillo@federlegnoarredo.it