Università Mercatorum

Università telematica delle Camere di Commercio Italiane

PROGRAMMA DEL CORSO DI TECNICHE DI VENDITA ON E OFF-LINE

SETTORE SCIENTIFICO

SECS-P/08

CFU

10

DESCRIZIONE

COMUNICAZIONE EMPATICA

1 - L'INTELLIGENZA EMOTIVA

2 - INTELLIGENZA EMOTIVA ED EMPATIA

3 - LA COMUNICAZIONE EMPATICA

4 - LE RELAZIONI INTERPERSONALI

5 - COMUNICAZIONE E ASCOLTO DELL'ALTRO

COPYWRITING

1 - LA SCRITTURA DI UNA SALES LETTER

2 - I PUNTI ELENCO CHE INVITANO AD ACQUISTARE

3 - LE E-MAIL CHE MASSIMIZZANO LE VENDITE

4 - I TRE PILASTRI DI UN COPY DI VENDITA: OFFERTA, GARANZIA E CHIUSURA

5 - IL COPY DI LANCIO

INBOUND MARKETING

1 - INTRODUZIONE ALL'INBOUND MARKETING

2 - POSIZIONAMENTO E VISIBILITÀ SU GOOGLE

3 - SOCIAL E INBOUND MARKETING

NEUROSYNC SELLING

1 - OBIETTIVO SINCRONIZZAZIONE

2 - IL POTERE PERSUASIVO

3 - SFRUTTARE LA VELOCITÀ DEL CERVELLO AUTOMATICO

4 - I PRINCIPI SU CUI POGGIA UNA PERSUASIONE EFFICACE

5 - UTILIZZARE I BUG DELLA MENTE, A FINI PERSUASIVI

6 - IL CERVELLO UMANO

7 - ALTRI IMPORTANTI BUG EMOTIVI

OKR E VENDITE

1 - CREARE OKR E METTERLI IN EXECUTION

2 - STORIA E SVILUPPO DEGLI OKR

3 - I BENEFICI DEGLI OKR

4 - I MATTONI DEGLI OKR: MISSION, VISION E STRATEGIA

5 - ENGAGEMENT DEI DIPENDENTI

TECNICHE DI VENDITA

1 - DIVENTARE VENDITORI TALENTUOSI E PERSUASIVI

2 - HARD SKILLS DEL VENDITORE DI SUCCESSO

3 - COMPETENZE E ABILITA' DEL MODERNO VENDITORE

4 - LE FASI DETERMINANTI E RISOLUTIVE DEL PROCESSO DI VENDITA

PRACTITIONER PNL 1° LIVELLO

1 - INTRODUZIONE ALLA PNL: LA COMUNICAZIONE

2 - IL MODELLAMENTO DELL'ECCELLENZA: DA UTENTI A PROGRAMMATORI

3 - I PRESUPPOSTI DELLA PNL

4 - LE CARATTERISTICHE DELLA COMUNICAZIONE

5 - LE MILESTONE E L'EVOLUZIONE DELLA NEUROLINGUISTICA: DAL CASO GAGE AL 'CASO' RIZZOLATTI

6 - I PROCESSI DI PENSIERO DEL CERVELLO. SEMPRE E COMUNQUE ESEMPIO DI PERFEZIONE?

7 - L'AUTOMATISMO NELLA COMUNICAZIONE: IL MUSHIN NO SHIN E LE TRAPPOLE DEL COGNITIVO AUTOMATICO

8 - I PROCESSI DI PENSIERO DELLA SCIMMIA NUDA: INTRODUZIONE AI MICRO-SEGNALI NON VERBALI

9 - I MICRO-SEGNALI

10 - L'ACUITA' SENSORIALE NELLA CALIBRAZIONE DEI TRE LIVELLI DELLA COMUNICAZIONE

11 - I SISTEMI RAPPRESENTAZIONALI

12 - I SEGNALI DI ACCESSO OCULARI

13 - LIVELLI DI EMPATIA: DALLA FORMA AL CONTENUTO

"14 - PADRONANZA DEL 'LINGUAGGIO PRECISO' E METALINGUAGGIO: COSI' DIVENTA POSSIBILE IL RICALCO PERFETTO DELLE MAPPE MENTALI ALTRUI"

15 - I SEGRETI, I LIMITI E LA STREPITOSA FORZA CREATIVA DEL LINGUAGGIO

16 - DAL PENSIERO PROFONDO AL LINGUAGGIO SUPERFICIALE: L'IO CONSAPEVOLE E I TRE MECCANISMI TRASFORMAZIONALI UNIVERSALI(

17 - LE DEGENERAZIONI DEL LINGUAGGIO E I RELATIVI RIMEDI, RESI POSSIBILI DA UN UTILIZZO IMPECCABILE DEL METAMODELLO

18 - OPERATORI MODALI, CANCELLAZIONI E DOMANDE ANTIDOTO

19 - LE DEFORMAZIONI E IL MONDO DELLA PERSUASIONE

20 - DALL'ESTRAZIONE DELLE CREDENZE ALL'IMPORTANZA DEI VALORI

21 - DAI CRITERI DI SODDISFAZIONE AI PROCESSI DI PERCEZIONE INTERNA

MENTALIÀ VINCENTE

1 - INTRODUZIONE AL DIGITAL BUSINESS MINDSET

2 - LE COMPONENTI ESSENZIALI DEL DBM

3 - LE ALTRE COMPONENTI DEL DBM

4 - LE 6 CONVINZIONI ERRATE NEMICHE DEL SUCCESSO ONLINE

5 - I 7 ELEMENTI DECISIVI PER UN PERCORSO DI MARKETING EFFICACE

6 - IL MINDSET VINCENTE NEL MONDO DEI SOCIAL

7 - THE FACEBOOK FUNNEL

8 - IL LATO OSCURO DEL DIGITAL MINDSET

9 - INFO-STRESS: SINTOMI E CURA. COME CAMBIARE IL TUO MINDSET