

Comunicazione persuasiva e negoziazione

**Costo**

A pagamento

Durata

7 ore

Sede

Online

Settori

Comunicazione, Marketing e commerciale

Destinatari

Imprese

Tipologie

Per occupati

Termine iscrizioni

02/11/2026

Data inizio

09/11/2026

Data fine

16/11/2026



Obiettivi

Il corso mira a fornire ai partecipanti gli strumenti per gestire in maniera strutturata le varie fasi della negoziazione attraverso l'utilizzo di tecniche comunicative che consentano di organizzare e pianificare la trattativa offrendo un percorso di apprendimento teso a migliorare le proprie abilità negoziali e comunicative

Contenuti del corso

1. Trasformare tecniche comunicative in abilità
2. Ascolto attivo
3. La soddisfazione del cliente
4. Le porte del cervello: per ogni cliente il giusto approccio
5. Vendere è comunicare
6. Apertura della trattativa
7. Gestione della trattativa
8. Chiusura della trattativa

Quota di partecipazione

A pagamento

Calendario

- 9 novembre dalle 9:00 alle 12:30
- 6 novembre dalle 9:00 alle 12:30

Sede del corso

Online

Referente

Silvia Sturloni | Email: sturloni@cnafoer.it | Telefono: 3283514592

Docente

Marco Ubaldi, consulente esperto in marketing, comunicazione e negoziazione