



TECNICHE DI VENDITA

L'autostima è una risorsa fondamentale per il raggiungimento del successo e della felicità. Scoprire e rendere più ampia la percezione di sé rende ciascuno di noi più consapevole dei propri punti di forza, favorendo l'emergere di un vero e proprio potere personale. Il corso fornisce elementi teorici e pratici per raggiungere e mantenere un buon livello di autostima, lavorando sugli eventi che ci hanno fatto perdere fiducia in noi stessi.

Metodologia

Il seminario prevede l'alternanza di esercitazioni pratiche ed esercizi corporei (tecniche corporee, rilassamento progressivo e training autogeno) per aiutare i partecipanti a modificare uno schema non funzionale all'accettazione di sé.

Migliorare la propria autostima consente di star bene con sé stessi e di rendere più efficace e meno ansiosa la relazione con gli altri.

Contenuti

Parte 1 - La figura del venditore

- Conoscere e accettare le proprie paure del rifiuto per superare le frustrazioni
- Formulare critiche assertive e saper comunicare assertivamente
- Apprendere tecniche per aumentare la propria autostima
- Apprendere tecniche per favorire l'accettazione di sé
- Comprendere i sistemi di credenze e la loro influenza quotidiana
- Apprendere a formulare gli obiettivi in maniera corretta
- Ascoltare il proprio corpo e utilizzarlo come fonte di risorsa
- Individuare dove le emozioni si depositano nel corpo e sostenere il "Lasciar andare"

Docenti

Margherita Cicchetti, Barbara Sironi

Durata del corso

2 giorni e mezzo

Sede del corso

Milano, Bologna, Torino, Padova

Per informazioni e iscrizioni

Margherita Cicchetti

338 88 35 232 | info@emmecistudio.net

emmecistudio
FORMAZIONE & COMUNICAZIONE