

FORMAZIONE SINCRONA – SCHEDA CORSO

EMOTIVA-MENTE. Le più recenti scoperte delle neuroscienze per un uso efficace delle emozioni nella vendita

Durata

8 ore (1 giornata in presenza o 2 mezze giornate in aula virtuale)

Obiettivi

Le neuroscienze hanno dimostrato quanto sia importante l'aspetto emotivo nel processo decisionale. In questo corso conosciamo e mettiamo in pratica l'uso delle emozioni per favorire l'acquisto grazie alla comunicazione persuasiva.

Contenuti

- Conosciamo il funzionamento del processo decisionale nel cervello umano
- Le emozioni che avvicinano e quelle che allontanano l'acquisto
- Gli stili neurali di acquisto
- Come utilizzare gli stili neurali per comunicare in modo efficace con il cliente