



### Obiettivi formativi

Il corso si propone di fornire una panoramica sulle tecniche di marketing e sui principi della comunicazione efficace al fine di mettere in campo idonee strategie di marketing.

### Durata

Il tempo previsto per la fruizione, studio, apprendimento e valutazione del corso è di **1 ora**.

### Destinatari

Tutti

### Contenuti

#### MODULO 1 - La comunicazione con il cliente

- Vendita e comunicazione
- La cornice di accordo
- Verso una negoziazione efficace
- TEST

#### MODULO 2 - La psicologia del marketing

- Il marketing neuronale
- Principi e tecniche di persuasione
- L'analisi transazionale
- Il linguaggio del corpo
- La comunicazione non verbale
- TEST

#### MODULO 3 - Il cambiamento nel processo di vendita

- Come gestire la trattativa
- Il cambiamento inizia da sé
- TEST

### Attestato

Alla fine del percorso verrà rilasciato un attestato di fruizione.