



Programmazione Neuro Linguistica per vendere con efficacia: dai valore a te e alla tua proposta

Competenze per l'innovazione e la creatività

Operazione Rif. PA 2024-23499/RER/1 "Strategie per la qualificazione e l'innovazione delle competenze green e digitali dei liberi professionisti" approvata con Delibera Num. 317 del 10/03/2025 e realizzata grazie ai Fondi Europei della Regione Emilia-Romagna.

**Costo**

Gratuito

Durata

24 ore

Sede

Online

Settori

Marketing e commerciale

Destinatari

Imprese, Persone

Tipologie

Per occupati

Termine iscrizioni

12/06/2025

Data inizio

16/07/2025

Data fine

31/07/2025



Obiettivi

Il corso ha come obiettivo formativo principale quello di fornire ai liberi professionisti competenze pratiche e strategie comunicative basate sulla **Programmazione Neuro Linguistica**, al fine di potenziare l'efficacia delle proprie proposte commerciali, migliorare la relazione con il cliente e aumentare le possibilità di successo nella vendita di servizi e prodotti.

Destinatari

Il corso si rivolge a:

- Liberi Professionisti Ordinistici, titolari di partita IVA, esercitanti attività riservate secondo normativa vigente, iscritti ai sensi dell'art. 2229 del Codice civile a Ordini o Collegi professionali e alle rispettive Casse di previdenza;
- Liberi Professionisti Non Ordinistici, titolari di partita IVA, autonomi, che svolgono attività professionali non rientranti in quelle riservate agli iscritti a Ordini e Collegi professionali, che svolgano prestazione d'opera intellettuale e di servizi.
- Liberi professionisti ordinistici operanti in forma associata o societaria: Associazioni professionali o Studi associati di professionisti, anche iscritti al REA, con atto costitutivo registrato all'Agenzia delle Entrate alla data di presentazione della domanda; Società tra professionisti (StP) di cui all'art. 10 c.3 D.Lgs. 12/11/2011, n. 183 come regolate dal DM 8 febbraio 2013 n. 34; Società di professionisti o di ingegneria di cui alle lettere b) e c), comma 1 dell'articolo 46 del D.Lgs. n. 50/2016 (Nuovo Codice degli appalti); Società tra avvocati di cui alla L. 31 dicembre 2012, n. 247 (Nuova disciplina dell'Ordinamento della professione forense).

Requisiti di accesso

Potranno partecipare professionisti aventi sede legale o unità operativa nel territorio della regione Emilia-Romagna. Il suddetto requisito dovrà risultare:

- Per i singoli liberi professionisti, dal certificato o attestato di iscrizione all'albo, ordine o collegio professionale, oppure dal "Certificato di attribuzione di partita IVA" rilasciato dall'Agenzia delle Entrate o dalla più recente dichiarazione di variazione attività MOD. AA) presentata e relativa ricevuta di presentazione;
- Per le Associazioni di professionisti o Studi associati di professionisti, dal "Certificato di attribuzione di partita IVA" rilasciato dall'Agenzia delle Entrate o dalla più recente dichiarazione di variazione attività MOD. AA) presentata e relativa ricevuta di presentazione;
- Per le Società tra professionisti (StP), le Società di professionisti o di ingegneria e le Società tra avvocati, da visura camerale aggiornata.

Vista la natura del regime di aiuto indicato, ovvero De Minimis, i professionisti coinvolti dovranno poter rientrare in questa tipologia di aiuto. Non potranno pertanto partecipare eventuali professionisti del settore agricolo e forestale, della pesca e dell'acquacoltura che esercitino la propria attività con il codice Ateco A: AGRICOLTURA, SILVICOLTURA E PESCA.

Contenuti del corso

Le Basi della PNL nella proposta commerciale

- Cos'è la PNL e perché è efficace nelle vendite
- I tre livelli della comunicazione (verbale, paraverbale, non verbale)
- Costruire il rapport con il cliente: tecniche per creare fiducia e sintonia
- Modelli di pensiero e rappresentazione mentale: capire le mappe cognitive dei clienti

Tecniche di Comunicazione Persuasiva

- Il potere delle parole: uso delle parole persuasive e delle frasi ad impatto
- Mirroring e calibrazione: come adattarsi alla comunicazione del cliente
- Metamodello e ristrutturazione del linguaggio: decodificare le reali esigenze del cliente
- Tecniche di ancoraggio: creare associazioni positive nella mente del cliente

Gestione delle Obiezioni con la PNL

- Tipologie di obiezioni: analisi delle principali resistenze nei processi di vendita
- Tecniche di ristrutturazione linguistica: trasformare un'obiezione in un'opportunità
- La tecnica del "Reframing": come modificare la percezione di un problema
- L'uso delle domande strategiche: guidare il cliente verso una decisione positiva

Modalità e criteri di selezione

Nel caso in cui il numero degli iscritti dovesse superare il numero minimo di partecipanti ammessi, si potrà valutare l'inserimento di un numero maggiore di persone nel rispetto della didattica dell'intervento. In questo caso, i partecipanti verranno ammessi, una volta verificati i requisiti, sulla base dell'ordine di arrivo delle domande. Il corso si avvia a fronte di un numero minimo di 8 iscritti.

Attestato

Attestato di frequenza

Quota di partecipazione

Il corso è gratuito, realizzato grazie ai Fondi Europei della Regione Emilia-Romagna.

Calendario

Tutte le lezioni saranno dalle 9:00 alle 13:00, nelle seguenti giornate:

- mercoledì 16 luglio
- venerdì 18 luglio
- mercoledì 23 luglio
- venerdì 25 luglio
- martedì 29 luglio
- giovedì 31 luglio

Sede del corso

Il corso si terrà online tramite piattaforma Teams. A fronte di specifica richiesta di uno o più partecipanti, sarà garantita la possibilità di partecipare in presenza presso la nostra sede di Ferrara.

Referenti

Valentina Faggion | Email: faggion@cnafoer.it | Telefono: 0532067332

Federica Rondinone | Email: Rondinone@cnafoer.it | Telefono: 327 4990690

Docente

Elisa Montanari

Psicologa con una lunga e consolidata esperienza nella formazione, nel counselling e nella gestione delle risorse umane. Laureata in Psicologia e specializzata in Psicologia Giuridica, Counselling psicologico e Formazione Formatori, ha maturato competenze trasversali che spaziano dalla comunicazione efficace alla gestione dei gruppi, passando per leadership, tecniche di vendita e benessere organizzativo.