

LA CAPACITÀ DI PERSUASIONE CON IL CLIENTE

Logiche, processi e tecniche

per potenziare la propria efficacia consulenziale



INTRODUZIONE

Perchè è importante e vantaggioso impostare una relazione persuasiva? Qual è il ruolo delle emozioni nella persuasione? Quali sono le domande più efficaci nei vari momenti del colloquio? Come si può favorire il cambiamento di opinione in un cliente e condurlo a vedere le cose da un punto di vista più utile e reciprocamente vantaggioso?

OBIETTIVI

Il workshop, della durata di una giornata, si articola su tre focus didattici: saper ascoltare, saper chiedere, saper proporre e ri-orientare (persuadere). La proposizione dei contenuti concettuali, metodologici e tecnici è sempre accompagnata da esercitazioni e role-playing. Al termine della formazione, il partecipante è in possesso delle competenze necessarie per continuare ad allenare la propria capacità persuasiva e potenziare la propria efficacia nella relazione di consulenza al cliente.

La formazione è riconosciuta per il mantenimento della certificazione di consulente alla clientela bancaria Swiss Association for Quality (SAQ)

DURATA

8 ore

EROGAZIONE

in aula

DATA

20 maggio 2025

LIVELLO

avanzato

COSTI

Quota standard

CHF 800

Quota EB CHF 680

ISCRIZIONE

<https://csvn.ch/corso/la-capacita-di-persuasione-con-il-cliente-2/>

INFORMAZIONI

PROJECT MANAGER

Nicola Donadio

+41 91 961 65 20

ndonadio@csvn.ch



Centro Studi Villa Negroni

Via E. Morosini 1

6943 Vezia • Switzerland

www.csvn.ch