

# **Presentazione Corso di Formazione**

## **Destinatari del Corso :**

Il Corso si rivolge, con approfondimenti e tagli diversi, a corpo docenti, dirigenti, quadri, impiegati e venditori che vogliano migliorare la loro capacità di trasferire ad altri il loro sapere, guidare le persone, saper prendere decisioni, ottimizzare il proprio lavoro, saper gestire il tempo, potenziare la capacità di vendita.

## **Durata del Corso :**

Variabile in funzione del grado di approfondimento desiderato.

## **Contenuti :**

1. Il percorso del successo – Il sogno
2. Il processo a scalare
3. La puntualità e l'entusiasmo
4. L'atteggiamento positivo
5. Lodare e correggere
6. La vendita
7. Tempo più lavoro
8. Grado di compatibilità
9. Modi di vendere
10. La persona, il sapere, la tecnica
11. Manipolazione e motivazione
12. Le 4 Leggi della motivazione
13. Carisma, comportamento, corpo
14. L'energia
15. La prossemica
16. Il pensiero laterale
17. La tecnica delle domande
18. Forme di colloquio
19. Positivo e negativo

20. Relazione improvvisata e relazione preparata
21. Alcune regole d'oro
22. Le regole e la loro importanza
23. Le informazioni
24. La scala di Maslow
25. I punti dell'atteggiamento positivo
26. La figura dell'imprenditore
27. Il tempo e i suoi ladri
28. Il principio di Pareto
29. Educazione, corpo, spirito, anima
30. Influenze
31. Compiti
32. Strategia e tattica
33. Il valore del no
34. Rassomiglianze di carattere persone/animali
35. Il giusto comportamento
36. Diversi tipi di autorità
37. Sistemi per guidare le persone
38. Le oche selvatiche