



Risorse umane e management

Comprendere, convincere e gestire il cliente con la NeuroComunicazione

Comprendere e convincere i Clienti siano essi esterni (Mercato) che interni (Risorse Umane), è indispensabile per qualunque azienda e persona.

L'approccio scientifico rende la NeuroComunicazione un potente strumento utilizzabile da imprenditori e professionisti per gestire i Clienti e le proprie Risorse Umane, dando loro conoscenze utili per un uso consapevole della comunicazione emotiva (inconscia) partendo dalle basi neurologiche della comunicazione stessa.

Il modello di Neureka applica il paradigma scientifico (studio del cervello e della mente), attingendo a varie discipline di studio dei frame e dei processi decisionali, nonché facendo proprie teorie psicologiche e tecniche derivanti da modelli di Brief Therapy.



Risorse umane e management

Comprendere, convincere e gestire il cliente con la NeuroComunicazione

INFORMAZIONI

Inizio/fine: 25 settembre 2020

Formula: 1 giornata da 4 ore

Orario: 14.00-18.00

Luogo: Confindustria Firenze - via Valfonda 9

COSTI

Per i soci: € 120,00 + iva

Per i non soci: € 170,00 + iva

DESTINATARI

CEO
Manager
Imprenditori
Responsabili HR
Responsabili Marketing
Direttori Commerciali
Consulenti

DOCENTI

Carmen Cini - Responsabile Scientifico e cofondatore Neureka, Esperta in NeuroComunicazione, con esperienza ventennale in qualità di docente (scuole di specializzazione, master universitari, corsi ECM, formazione aziendale, etc) e consulente in vari progetti di Apple It., Porsche Cons., Sanofi Aventis, Merck & Co., Janssen, Deceuninck It., etc

CONTATTI

Enea Vannucci

+39 055 2707233

enea.vannucci@confindustriafirenze.it

ALTRE INFO

- Il percorso è finanziabile attraverso l'utilizzo del conto formazione di Fondimpresa e Fondirigenti
- Dalla seconda persona iscritta si applica il 10% di sconto sulla quota di partecipazione
- Ad ogni partecipante sarà rilasciato un attestato di partecipazione
- Il percorso formativo può essere realizzato in forma "residenziale"
- Il corso si realizza con un minimo di 6 partecipanti



Risorse umane e management

Comprendere, convincere e gestire il cliente con la NeuroComunicazione

Programma

- Le basi neurologiche della Comunicazione
- Processi decisionali, frames e metafore
- La comunicazione emotiva e inconscia
- Strumenti di neuroanalisi e di osservazione
- La gestione dell'azione neurocomunicativa
- Gli approcci indiretti: tecniche e stratagemmi
- Esempi di applicazioni su clienti interni ed esterni