

INFLUENCING & PITCHING IN HIGHLY COMPETITIVE SCENARIOS

VENERDÌ 6 NOVEMBRE 2020

DALLE 10:00 ALLE 18:00

Withersworldwide
Via Durini 18, Milano

Clicca per visualizzare la mappa

Portare gli
interlocutori
verso
la propria
agenda.
Always
be selling.

OBIETTIVI

Comprendere le dinamiche persuasive delle diverse personas.

Sviluppare personal branding e coscienza dell'organizzazione che si rappresenta.

Saper improvvisare per cogliere opportunità commerciali (elevator pitch in business trasversali).

CONTENUTI



L'epoca dell'acquirente. L'insight selling. Cosa è cambiato nella proposta commerciale del B2B e del B2C.



Cosa è un Elevator Pitch. Diversi tipi per un unico fine.



Personal branding, pitching yourself, la scienza della persuasione, come costruire una storia convincente per vendere un'idea progettuale.

ESERCITAZIONE PRATICA:



Gioco di ruolo 1:
l'autopresentazione a un personaggio importante su un treno.

ESERCITAZIONE PRATICA:



Gioco di ruolo 2:
il pitch a un importante executive sportivo/media a una conferenza.

449,00 EURO
Welcome Coffee e
Lunch inclusi

Il corso verrà erogato in italiano.