

INFLUENCING & PITCHING IN HIGHLY COMPETITIVE SCENARIOS

DAL 30 NOVEMBRE
AL 3 DICEMBRE 2020

DALLE 9:00 ALLE 11:00

PIATTAFORMA
DIGITALE

**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.

360,00 EURO + IVA

Il corso verrà erogato in italiano.