

<https://www.annuncici.it/x-464817-z>








La Programmazione Neuro-Linguistica (PNL) è una scienza che studia i comportamenti delle persone di successo, analizzandone i modelli ed estraendone le tecniche pratiche da insegnare per superare qualsiasi situazione (Vita – Lavoro – Successo).


Attualmente è una delle scienze più avanzate e utilizzate in tutto il mondo da consulenti, manager, sportivi, esperti di formazione, studiosi e comunicatori di professione per massimizzare le loro prestazioni.

Il corso è rivolto a tutti coloro che vogliono avvicinarsi alla linguistica di precisione e migliorare la propria capacità di capire e farsi capire, approfondire il controllo delle emozioni, avere più sicurezza e motivazione, usare il linguaggio con sicurezza ed eleganza.

- Utilizzare i principi della comunicazione così da farlo con maggiore chiarezza e fluidità
- Migliorare i rapporti interpersonali
- Cogliere le esigenze inesprese, i desideri, i timori e le perplessità dell'interlocutore
- Scegliere le parole giuste in ogni circostanza.





**CORSO ON LINE DI PNL -  
UDINE**



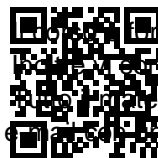
**CORSO ON LINE DI PNL -  
UDINE**



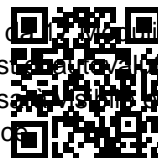
**CORSO ON LINE DI PNL -  
UDINE**



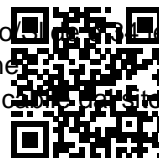
CORSO ON LINE DI PNL -  
UDINE



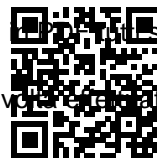
**COSTO € 120,00** **PROMOZIONE € 29,90**



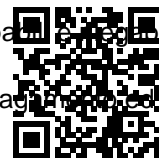
**CORSO ONLINE DI PNL**  
**IN LINEA**  
**PROMOZIONE**  
**CORSO – CON**  
**Modulo 1: Introduzione e Pr**  
**3a parte del Funzi**  
**Comunicazione**  
<https://www.animando.it/x-464817->



UDINE  
CORSO ONLINE DI PNL  
2990  
https://www.pnlinnoci.it/x-464817-  
PNL  
azione  
mento della PNL  
corporeale



**CORSO ON LINE DI FINE  
UDINE**  
<https://www.annunci.it/x-464817-z>



<https://www.annunci.it/x-464817-z>



<https://www.annunci.it/x-464817-z>

- 
- LEZIONE 4: La Comunicazione persuasiva
  - LEZIONE 5: La Comunicazione non verbale
  - LEZIONE 6: Tecnologia e raggiungimento obiettivi
  - LEZIONE 7: Gli elementi di un obiettivo ben formulato
  - LEZIONE 8: Esercitazione: Gli elementi di un obiettivo ben formulato
  - LEZIONE 9: Sapere ciò che si vuole
  - LEZIONE 10: Valori e obiettivi
  - LEZIONE 11: Meccanismi di influenza e socializzazione
  - LEZIONE 12: I comportamenti
  - LEZIONE 13: L'intelligenza emotiva e il problem solving
  - LEZIONE 14: Comunicazione avanzata – Tecniche di ricalco e Guida
  - LEZIONE 15: I Metaprogrammi e gli Indici Referenziali
  - LEZIONE 16: Dare senso al proprio mondo: l'ABC, uno strumento di aiuto
  - LEZIONE 17: I Sistemi Rappresentazionali
  - LEZIONE 18: Quello che comunichiamo e quello che l'altro capisce
  - LEZIONE 19: L'intelligenza emotiva
  - LEZIONE 20: L'intelligenza emotiva e l'empatia: due volti della stessa medaglia
  - LEZIONE 21: La metacognizione
  - LEZIONE 22: Il metodo S.C.O.R.E
  - LEZIONE 23: Il linguaggio e la parola
  - LEZIONE 24: Le credenze
  - LEZIONE 25: Il valore del linguaggio vago
  - LEZIONE 26: Scendere nello specifico – Il Metamodello
  - LEZIONE 27: Le metafore nella comunicazione
  - LEZIONE 28: Gestire e addomesticare il tempo
  - LEZIONE 29: La ristrutturazione cognitiva
  - LEZIONE 30: Strategie per il successo
  - LEZIONE 31: La tecnica dell'ABC
  - LEZIONE 32: Le ancore
  - LEZIONE 33: Gli atteggiamenti
  - LEZIONE 34: I meccanismi della persuasione Chiudi