

CORSO ON LINE DI PNL - PISA



Luogo **Toscana, Pisa**
<https://www.annunciici.it/x-84115-z>



CORSO PNL (PROGRAMMAZIONE NEURO-LINGUISTICA)

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).

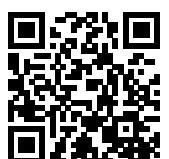
Attualmente è una delle scienze più avanzate e utilizzate in tutto il mondo da consulenti, manager, sportivi, esperti di formazione, studiosi e comunicatori di professione per massimizzare le loro prestazioni.

A CHI E' RIVOLTO:

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.

AL TERMINE DEL CORSO SAPRETE COME:

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

 CORSO ON LINE DI PNL - PISA https://www.annunciici.it/x-84115-z	 CORSO ON LINE DI PNL - PISA https://www.annunciici.it/x-84115-z	 CORSO ON LINE DI PNL - PISA https://www.annunciici.it/x-84115-z	 CORSO ON LINE DI PNL - PISA https://www.annunciici.it/x-84115-z	 CORSO ON LINE DI PNL - PISA https://www.annunciici.it/x-84115-z	 CORSO ON LINE DI PNL - PISA https://www.annunciici.it/x-84115-z	 CORSO ON LINE DI PNL - PISA https://www.annunciici.it/x-84115-z	 CORSO ON LINE DI PNL - PISA https://www.annunciici.it/x-84115-z	 CORSO ON LINE DI PNL - PISA https://www.annunciici.it/x-84115-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