

L'ARCHITETTO FIDATO

La costruzione e la comunicazione di fiducia nei rapporti con il committente

presso la sede dell'Ordine degli Architetti PPC di Lecco
via A. Grandi 9 - Lecco (secondo piano)

Programma

La fiducia che il committente ripone nell'architetto, rappresenta la differenza tra la prestazione professionale e il semplice acquisto di beni o servizi commerciali.

Nel continuo processo di omologazione e massificazione dei servizi/prodotti, il valore aggiunto in una qualsiasi transazione commerciale risiede nella qualità del contatto umano tra i due interlocutori e nella modalità di presentazione del servizio/prodotto.

Nel tempo, la fiducia si trasforma in fedeltà del cliente e la pubblicità indiretta che reca al professionista rappresentano beni di gran lunga superiori al singolo servizio/prodotto. Si impone quindi un cambiamento di obiettivo nelle nostre strategie professionali: dall'architetto competente, ma poco empatico e comunicativo, al professionista esperto in relazioni umane.

1° INCONTRO: 26 NOVEMBRE 2019 ore 14.30 - 16.30 - n. 2 CFP Discipline Ordinistiche

- Le fasi del processo di vendita
- Comprendere il cliente
- La comunicazione non verbale

2° INCONTRO: 5 DICEMBRE 2019 ore 14.30 - 16.30 - n. 2 CFP Discipline Ordinistiche

- Il luogo di vendita parla per voi
- Guidare la scelta di un prodotto
- Le 18 parole magiche
- Le 10 parole tossiche

Relatore: Remo Bernardi, Morfopsicologo, Master in PNL e Ipnosi Ericksoniana, esperto in psicologie e filosofie Orientali, lavora come Formatore e Coach per aziende, imprenditori, professionisti e manager di successo.

Quota di partecipazione (i due incontri sono frequentabili anche singolarmente):

- Iscritti all'Ordine Architetti PPC di Lecco **€ 10,00 + IVA (€ 12,20) per ogni incontro**
- Iscritti ad altri Ordini **€ 20,00 + IVA (€ 24,40) per ogni incontro**

Da versare alle seguenti coordinate bancarie:

FONDAZIONE ARCHITETTI P.P.C. - LECCO IBAN IT 18 N 05696 22902 000004886X22

Iscrizioni sulla piattaforma IM@TERIA