

in collaborazione con



SECONDA EDIZIONE

Mercoledì 12 ottobre 2022
dalle ore 17.00 alle ore 18.30
in diretta su piattaforma ZOOM

NUOVE CAPACITÀ DI RELAZIONE PER IL PROFESSIONISTA LUNGIMIRANTE PERCHÉ LE NEUROSCIENZE FAVORISCONO LA SUA EVOLUZIONE

È un dato di fatto consolidato: **per sviluppare bene il proprio business occorre prima sviluppare “proficue relazioni”**. Ci chiediamo:

Quanto conosciamo le “4 colonne portanti di una proficua relazione?”.

Le Neuroscienze insegnano che abbiamo TRE Cervelli: Rettiliano, Limbico, Neocorteccia.

Ci piaccia oppure no, è lì che nascono le nostre “Emozioni, Pensieri/Convincimenti, Comportamenti”.

Con quale “consapevolezza” li gestiamo?

Quali rischi accompagnano la loro «non adeguata conoscenza»?



Relatore:

Dott. Gianfranco Lanfredini

Temporary Manager e Formatore Specialista Area Commerciale

Per iscrizioni:

www.milanopercorsi.it