

in collaborazione con



**Mercoledì 14 settembre 2022**  
**dalle ore 17.00 alle ore 18.30**  
in diretta su piattaforma ZOOM

***NUOVE CAPACITÀ DI RELAZIONE PER IL  
PROFESSIONISTA  
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](http://www.milanopercorsi.it)**