



PNL



Come programmare il cervello parlando

Perché imparare la PNL

A cosa serve?

Comunicazione vincente



Programmarsi per vincere



Diventare irresistibile



Vendite più rapide



01

Perfetto oratore

La PNL rende dei comunicatori eccezionali in tutti gli ambiti: con i clienti, gli amici, il partner, i colleghi

02

Eliminare gli ostacoli

Tramite la PNL si cambiano le convinzioni negative e si eliminano gli ostacoli al successo

03

Convincere chiunque

Tramite la comunicazione, la PNL diventa efficace soprattutto per persuadere e convincere gli altri

04

Soldi soldi soldi!

Migliora le possibilità di vendere, fare carriera e quindi guadagnare di più!

Per arrivare alla vetta!

Cosa cerca chi assume



BUON COLLOQUIO

Il livello più comune richiesto è di sicuro saper fare bene un colloquio di lavoro

TEAMWORK

Chi ha tecniche di team building è sempre più apprezzato di chi non le ha!

P. R.

Gestire i clienti e gli altri è una delle doti più ricercate in chiunque

COMUNICATORI

Nell'era della comunicazione nulla è più importante di chi ci sa come farsi capire

PUBLIC SPEAKING

La più rara e richiesta delle doti è quella di saper parlare in pubblico. Chi sa farlo arriva sempre in alto!

Riprogrammare sé stessi!

Arrow Infographic



Cambio delle credenze

Cambiando le proprie credenze negative si eliminano i primi ostacoli contro noi stessi

Cambio delle abitudini

Possiamo quindi cambiare le abitudini che ci portano a non avere successo: rimandare, trovare scuse, sentirsi scoraggiati

Programmare gli obiettivi

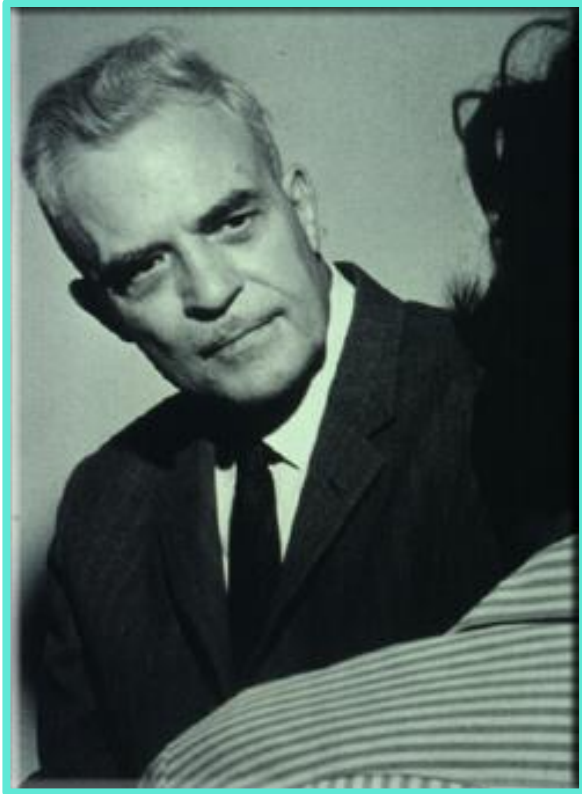
Organizzando e pianificando cosa fare, si può facilmente seguire uno schema che porta al risultato

Successo ottenuto

Seguendo questa strada si ottiene sempre l'obiettivo che ci si pone!

Per avere sempre ragione!

Milton Erickson e il linguaggio vago



Linguaggio ericksoniano

La PNL si è molto ispirata al linguaggio di Milton Erickson, un famosissimo ipnoterapeuta. Il suo linguaggio era istintivo, molto vago e generico. Il suo effetto era quello di affascinare e generare una reazione di trance in chiunque lo ascoltasse. Usando questo modello, la PNL ha elaborato un linguaggio che ne ricalca i meccanismi.

Effetto del linguaggio ericksoniano

Empatia

70%

Persuasione

90%

Trance ipnotica

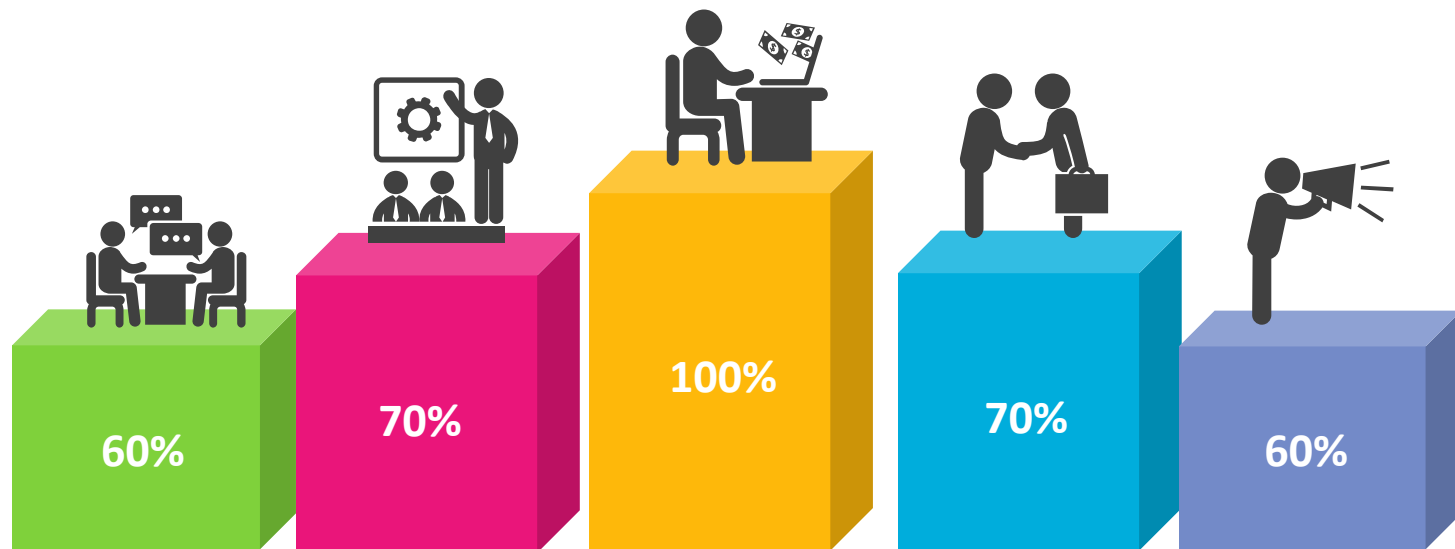
40%

Rapport

80%

Per avere il 100% di soldi in più!

Quando usare la PNL per guadagnare



Conversando

Attraverso le tecniche di rapport è possibile creare Intesa e vendere molto più facilmente

Public speaking

Le tecniche di PNL sono perfette per insegnare, spiegare o relazionarsi anche con classi e gruppi

Video online

Tutti vogliono la PNL! Vendere sé stessi è molto semplice, soprattutto in videocorsi, libri e manuali

Vendita diretta

Le tecniche di linguaggio vago della PNL riescono a piazzare molto più facilmente qualsiasi prodotto

Convincere

La PNL è nota come tecnica manipolatoria. Senza arrivare a tanto, è di sicuro capace di convincere con facilità chiunque

Perché ne parlo?

Chi sono e cosa faccio



Chi è Antonio Meridda?

10 anni fa mi ritrovavo con una laurea in tasca e poco altro: nessun lavoro, a casa con i miei, single e senza grandi speranze: uno sfigato. Peggio che mai, ero ingenuo e gli altri se ne approfittavano. Dovevo cambiare, e iniziai dalla comunicazione. Ora ho conseguito 3 master, scritto oltre 20 libri e sono un esperto internazionale di comunicazione non verbale.



Successo 01

Ho pubblicato oltre 20 libri

2012



Successo 02

Ho fondato la mia scuola di formazione

2013



Successo 03

Relatore a un convegno internazionale sulla comunicazione non verbale

2014

Abilità professionali

Linguaggio del corpo 90%

Comunicazione 90%

Formatore 70%

Coaching 60%



Scuse, scuse, scuse...

Perché non sarai mai bravo nella PNL

È inutile



Alla fine non importa, basta andare a cuore. Certo, se ti piace essere incompreso, preso in giro, mollato. La PNL è la base della comunicazione!



È troppo difficile



Bisogna conoscere la psicologia, la comunicazione il comportamento ecc. ecc. Sì, se vuoi farne la tua professione. No se vuoi imparare la PNL.



È troppo costoso



Diventare un esperto internazionale costa, certo, sarebbe assurdo se così non fosse. Ma ciò che a te serve ora non è questo. Il livello base ha un costo molto basso



Non son capace



La scusa più comune! Non serve essere bravi quanto esercitarsi. Non bisogna seguire migliaia di cose insieme, bisogna solo imparare una cosa per volta.



Cambiare vita!

Come ho cambiato me stesso

75%



Capacità lavorative

Offerte di lavoro come
esperto, seminari, [scrittore](#),
[videocorsi](#), [corsi dal vivo](#),
webinar

65%



Entrate mensili

Oltre al lavoro ho
incrementato le mie entrate
di ben oltre la metà (circa
1000 € al mese oltre il
normale stipendio)

85%



Gentil sesso

Successo con quasi tutte le
donne cui ero interessato
modificando la
comunicazione a tutti i livelli

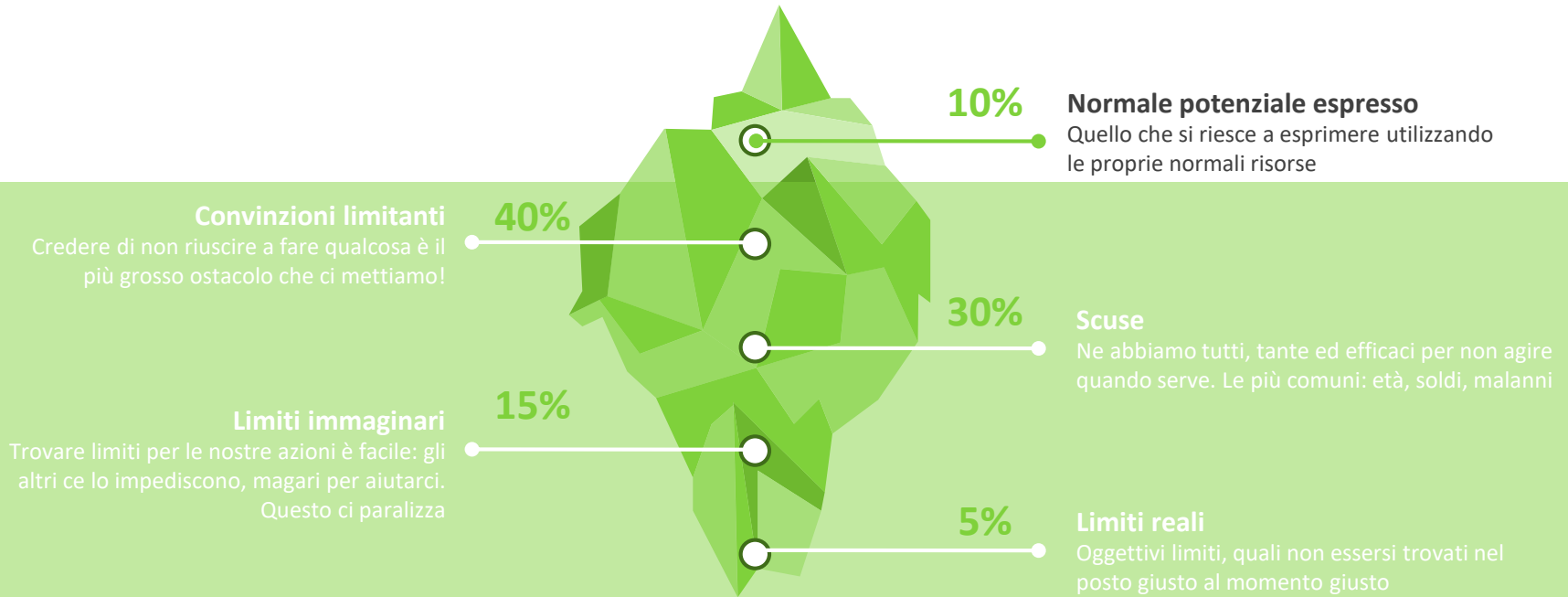
95%



Sicurezza

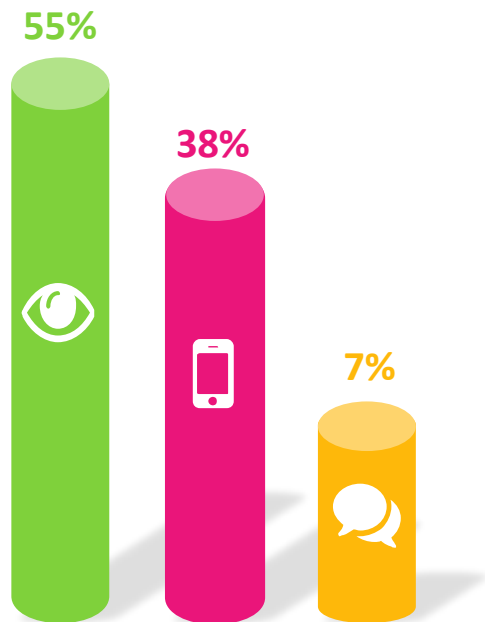
Miglioramento di tutta la
comunicazione:
comprensione degli altri,
miglior modo di esprimermi,
persuadere e convincere

Potenziale inespresso



Prima impressione addio!

Durante una prima impressione



01

Comunicazione non verbale

Gesti, vestiti, espressioni facciali, accessori, postura, trucco, pettinatura, simboli, tatuaggi

02

Paraverbale

Le componenti della voce: ritmo, timbro, volume, tono

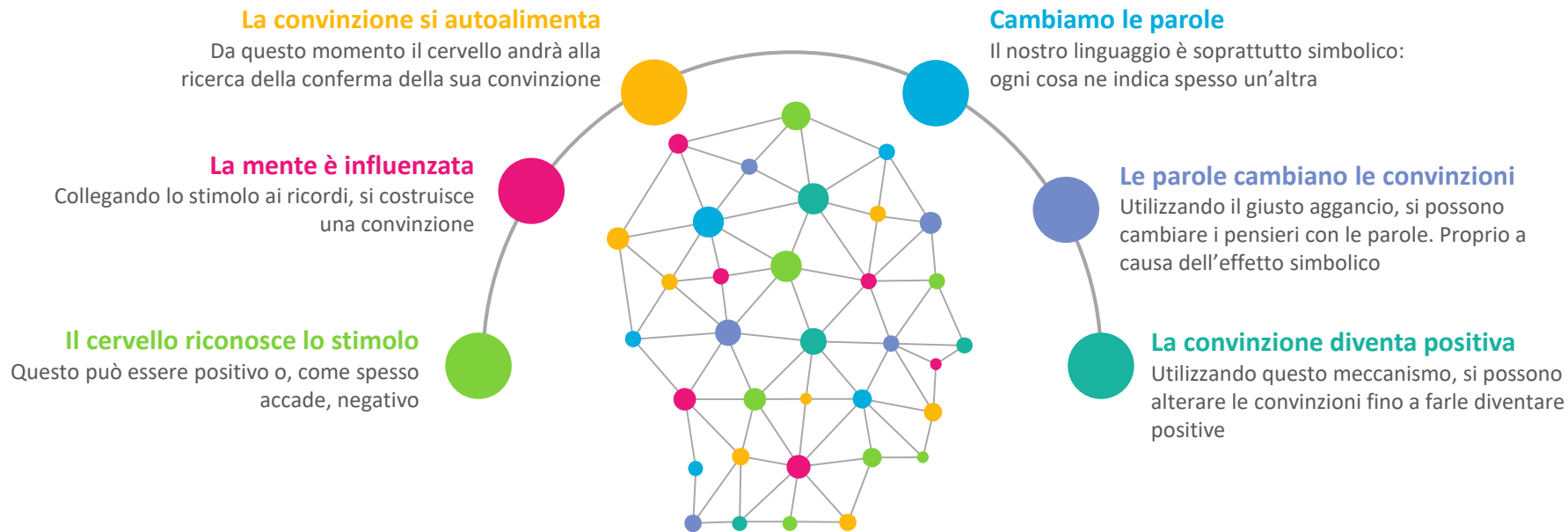
03

Comunicazione verbale

Le parole, la parte che ci esercitiamo a usare a scuola

Il segreto da 1 milione di dollari!

Come funziona la PNL?



Tecniche di PNL

Ancoraggio



Unire gli stimoli per ottenere le risorse

Cambio delle convinzioni limitanti



Come cambiare i nostri pensieri per ottenere ciò che vogliamo

Enneagramma



Quali sono gli enneatipi? Come capire subito con chi abbiamo a che fare



Programmare gli obiettivi

Come ottenere sempre di fare centro!



Linguaggio ipnotico

L'ipnosi tra mito e realtà



Antifobia

Eliminare una volta e per sempre le fobie che ci limitano nella vita



Ancoraggio

Cosa è?



Il nostro cervello forma di continuo ancoraggi: unisce diversi stimoli tra loro per renderli più forti e vividi

Come funziona



Pensa ad un'emozione. Associa ad essa uno stimolo diverso. Pensa ad esempio a due innamorati che sentono la "loro canzone"

A cosa serve

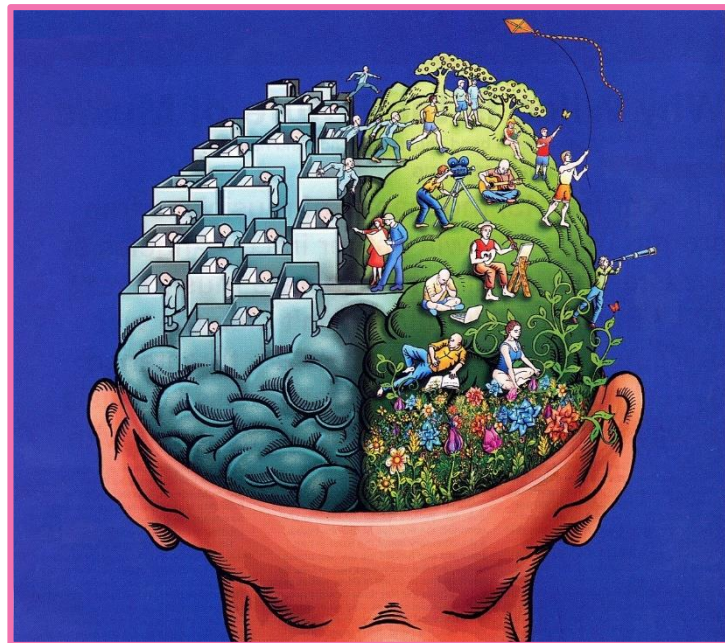


Tramite l'ancoraggio possiamo cambiare il nostro stato emotivo in un attimo. E siccome le emozioni decidono come reagiremo, siamo in grado di controllare il nostro modo di agire

Quando usarlo



È sempre utile! Ogni qualvolta che dobbiamo affrontare una nuova sfida – colloquio di lavoro, esame, nuova attività – gli ancoraggi sono utilissimi per mantenere il controllo e superare le crisi



Cambio delle convinzioni limitanti

Cosa sono



Le convinzioni limitanti sono quelle che abbiamo su noi stessi e che ci impediscono di agire al meglio

Da dove originano



Sono centinaia le origini di queste convinzioni: quando falliamo in qualcosa, quando ci dicono che non siamo capaci, quando ci sentiamo inadeguati

Come cambiarle

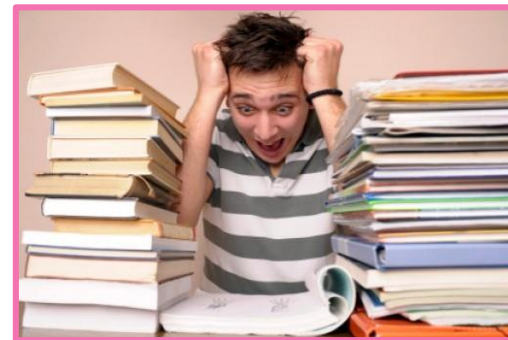


Utilizzando la PNL si procede in due modi: prima si identificano e poi si alterano, cancellando le convinzioni negative e rimpiazzandole con quelle positive

Tecnica



La tecnica è piuttosto semplice, se saputa fare: si analizzano le vecchie convinzioni, individuandone l'origine, e poi si "smontano" i puntelli su cui poggiano



Enneagramma



Cosa è

L'enneagramma si basa su un'antica tecnica, grazie alla quale si possono identificare i 9 enneatipi, cui chiunque appartiene



A cosa serve

Tramite gli enneatipi, si possono identificare facilmente le persone con cui si ha a che fare, anche per la prima volta. Possiamo quindi relazionarci meglio con loro



Come funziona

Una volta imparato l'uso, è molto facile: si va per esclusione. A quale enneatipo questa persona somiglia di meno? Quale non ha nulla a che fare?



Applicazione

Molto utile nel primo approccio e nello stabilire rapporti con l'altra persona



Programmare gli obiettivi

Di cosa si tratta



Tutti pensano di saper programmare giornate, obiettivi, risorse. In realtà senza una tecnica in pochi ci riescono

Come si usa



Non si tratta solo di stabilire un'agenda. La parte più importante riguarda la programmazione delle emozioni che porteranno al risultato!

Perché è importante



Dagli studi fatti ad Harvard risulta chiaro che chi sa programmare obiettivi ottiene ciò che cerca, mentre chi non lo fa riesce in meno della metà dei casi

Quando usarlo



Praticamente sempre! Ogni cosa può essere organizzata e programmata per obiettivi. Bisogna sempre avere in mente cosa fare. Poi si tratta solo di farlo!



Linguaggio ipnotico

Ipnosi tra mito e realtà



L'ipnosi non è magia. Si tratta di una tecnica grazie alla quale l'altra persona entra in uno stato di trance

A cosa serve?



Tramite l'ipnosi si possono installare comandi post-ipnotici utili per eliminare brutte abitudini

Come funziona

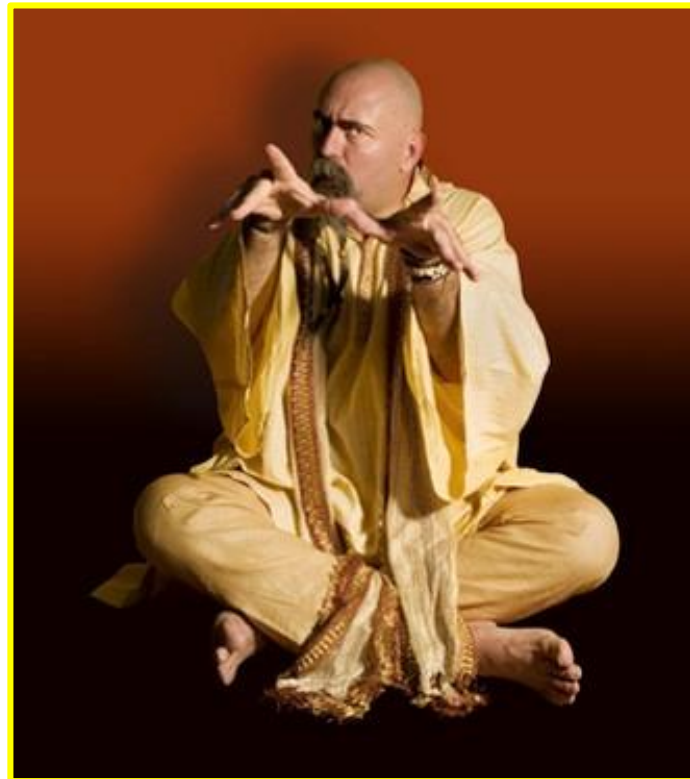


L'ipnosi parla direttamente all'inconscio. Per questo, la parte razionale del cervello non ha parte, quindi non può ostacolare il funzionamento dei comandi

Come usarlo



In PNL il linguaggio ipnotico è usato ovunque: nell'antifobia, negli ancoraggi, nelle tecniche di vendita



Antifobia

Differenza tra paure e fobie



Le paure sono utili: ci proteggono dai pericoli. Le fobie sono reazioni esagerate, istintive e inutili che ci inibiscono

Aggancio delle fobie



Il cervello fa un aggancio sbagliato: confonde lo stimolo con la causa. Per esempio, un ascensore è percepito male perché magari si è preso un colpo da bambini

Sganciare gli stimoli

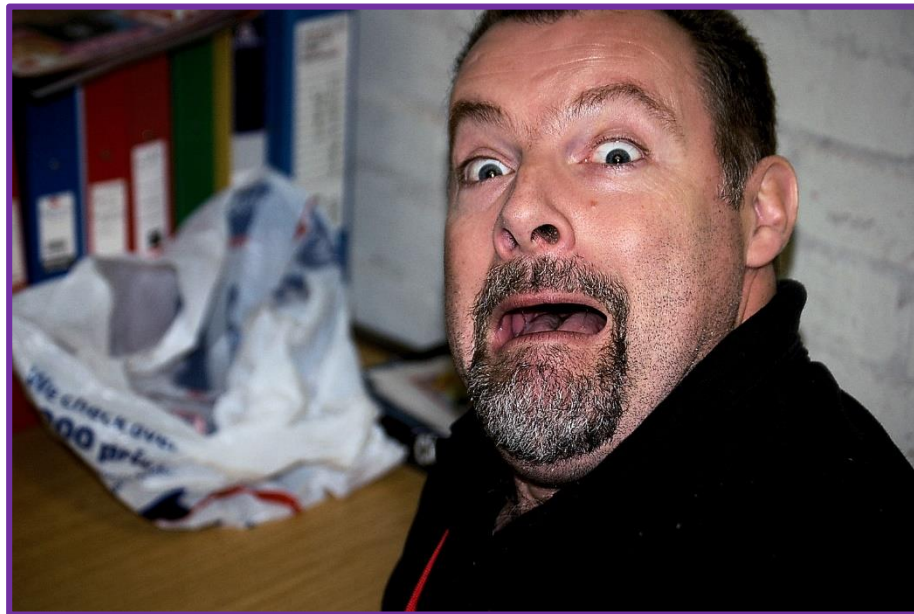


Attraverso questa tecnica si "sgancia" lo stimolo negativo restituendogli la sua valenza neutra

Come funziona?



Il trucco sta nel dissociare gli stimoli e ricollocarli in maniera differente: dal ricordo della paura a quello neutro



Facciamo un ancoraggio

Trova le tue risorse!



Scegliere la risorsa

Quale risorsa vorresti avere? Sicurezza? Autostima? Decisione? Coraggio? Energia? Scegli una e chiudi gli occhi



Concentrarsi e rivivere

Torna ad una volta in vita tua in cui hai sentito quella sensazione. Ora rivivila! Come ti sentivi? Come vedevi gli altri? Cosa dicevano? Dove ti trovavi? Concentrati al massimo!



Ancoraggio

Quando senti che l'emozione è ben distinta e chiara, fai un gesto qualsiasi per "ancorarla" alla sensazione. Per esempio stringi un pugno, o toccata la pancia



Esci e rivivi

Adesso prova a "uscire" dall'emozione. Ora chiudi gli occhi, rifai il gesto. Se hai fatto tutto bene, dovresti sentire la sensazione positive che vorresti avere



Come faccio a imparare?



Perché fare i nostri corsi



Obiettivi del corso

COMUNICAZIONE VERBALE E NON
VERBALE, ENNEAGRAMMA,
TECNICHE PRATICHE

IMPARARE LA PERSUASIONE,
CAMBIARE SE STESSI,
SUCCESSO AL LAVORO,
MIGLIORARE LA COMUNICAZIONE

24 ORE DI FORMAZIONE,
CERTIFICATO
INTERNAZIONALE DI PNL
€ 699



SCOPO PRINCIPALE



01

FOCUS DEL CORSO



02

VALORE



03

Superofferta

Valida solo per gli iscritti

Corso di PNL (699 €)



CORSO DAL VIVO

32 ore di formazione su: enneagramma.,
linguaggio ipnotico, antifobie, comunicazione
non verbale, ancoraggi, credenze, obiettivi

Hotel "Serena" (50 €)



PERNOTTAMENTO GRATUITO

Pernottamento gratuito a Rieti nell'hotel
dove si svolge il corso dal vivo

Libri sulla PNL



MANUALE SUL LINGUAGGIO DEL CORPO

Chi compra uno dei nostri libri, "Comunicare
con la PNL" e "Venditori eccellenti con la PNL", avrà
il prezzo scontato al corso dal vivo

ULTERIORI 100 € DI SCONTO PER CHI SI ISCRIVE DAL WEBINAR

Totale offerta 600 € anziché 749 € (20% in meno) e costo del libro scontato!

Videocorso Antifobia



ELIMINARE LE PROPRIE FOBIE

Sconfiggere una volta per tutte le fobie che ci spaventano e ci fanno vivere male

SEMPLICE E VELOCE

Tecniche semplici, senza alcun tipo di difficoltà e spiegate nel modo più chiaro possibile. In poche ore assisterai al cambiamento totale delle tue fobie

RISOLVERE GLI OSTACOLI

Eliminando le fobie si rimuovono gli ostacoli che ci limitano nella vita!

**OFFERTA WEBINAR 39 € INVECE DI
67,90 €, 40% DI SCONTO!**

Prenota ora

Prenota

I posti sono limitati! **150 € di sconto** se
prenoti il corso

Omaggio

I libri [Comunicare con la PNL](#) e [Venditori Eccellenti con la PNL](#) saranno scontati dal costo del corso dal vivo

Sessione di coaching per chi acquista un videocorso

Iscriviti subito

Ottieni subito I codici promozionali su
[Formaementis](#)

Sconto immediato

Del 40% sul videocorso:

[Antifobia con la PNL](#)



GRAZIE MILLE !

Grazie per aver seguito fino a qui

