



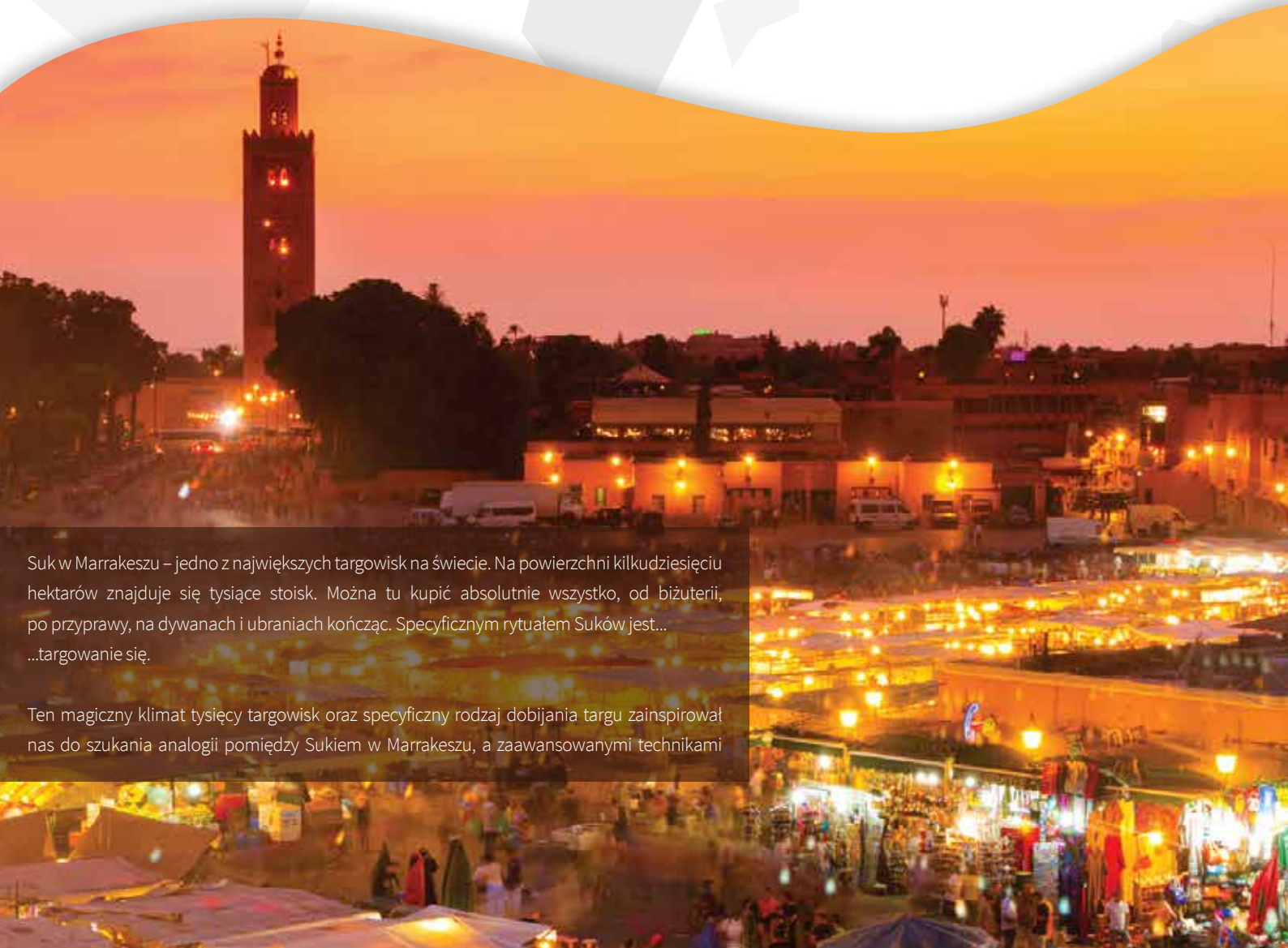
JAK ZJEDNAĆ SOBIE LUDZI - ZAAWANSOWANE TECHNIKI PERSWAZJI

OFERTA SZKOLENIOWA



Suk w Marrakeszu – jedno z największych targowisk na świecie. Na powierzchni kilkudziesięciu hektarów znajduje się tysiące stoisk. Można tu kupić absolutnie wszystko, od biżuterii, po przyprawę, na dywanach i ubraniach kończąc. Specyficznym rytuałem Suków jest...
...targowanie się.

Ten magiczny klimat tysięcy targowisk oraz specyficzny rodzaj dobijania targu zainspirował nas do szukania analogii pomiędzy Sukiem w Marrakeszu, a zaawansowanymi technikami



DOBRY SPRZEDAWCA MUSI UMIEĆ ZJEDNAĆ SOBIE LUDZI

Najpiękniejszym, najbardziej znanym, a zarazem największym bazarem Maroka jest targ w Marrakeszu. Wzdłuż wąskich zaułków medyny kilometrami ciągną się egzotyczne stoiska. To właśnie tutaj można kupić wszystko: od nic nie znaczących bibelotów, po naprawdę drogocenne przedmioty. Biżuteria, przyprawy, niezliczone gatunki oliwek, meble, ubrania – każdy turysta, jak i mieszkaniec Maroka znajdzie coś dla siebie.

SPRZEDAŻ JEST NICZYM TEATR

Do specyficznego folkloru Suków można zaliczyć targowanie się. Jest to rytuał, bez którego nie może się odbyć żadna udana transakcja. Zakupienie czegoś bez próby obniżenia ceny, może zostać uznane za brak szacunku. Dłuższe zatrzymania wzroku na jakimś przedmiocie jest sygnałem do rozpoczęcia negocjacji. Podstawową strategią sprzedawców na targowisku jest wypowiedzenie kilku słów w ojczystym języku, przewracanie oczami oraz opowieści o dozgonnej przyjaźni.

Dobry sprzedawca, niczym aktor, wcielający się w różne role, potrafi połączyć wszystkie techniki perswazji i wykorzystać je do osiągnięcia jak najlepszych celów.

Kupujący również mają swoje taktyki. Narzekanie na drogie ceny, niestaranne wykonanie i udawanie braku zainteresowania kupnem to norma. Targowanie się jest więc niczym teatr, w którym każdy z aktorów musi znać swoją rolę.

Dzisiejszy proces sprzedaży wygląda bardzo podobnie. Na rynku istnieje duża konkurencja - aby być skutecznym wymagane są nie tylko wiedza, ale i umiejętności. Czy da się tych cech nabyć?

POZNAJ ZAAWANSOWANE TECHNIKI PERSWAZJI

Dobra sprzedaż zależy od tego, czy przekonamy drugą osobę do swoich racji, wpłyniemy na zmianę zdania. Sprzedaż jest więc efektem dobrze opanowanej sztuki perswazji.

Wyróżniamy sześć podstawowych technik perswazji:



POCZUJ SIĘ JAK NA TARGOWISKU W MARRAKESZU I ODKRYJ JAK:

- ☆ Wzmocnić swój wizerunek
- ☆ Przekonywać innych do swojej racji
- ☆ Radzić sobie z oporem rozmówców
- ☆ Budować błyskawiczne relacje z dowolną osobą
- ☆ Wpływać na stan emocjonalny innych osób



POZNAJ BRAKUJĄCY ELEMENT SPRZEDAŻY JUŻ TERAZ!

Dobry sprzedawca jest na wagę złota. Wie o tym każdy lider zespołu. Jakie cechy wyróżniają handlowca? Charyzma, skuteczność, dar przekonywania. Niektórzy rodzą się z tymi cechami, w większość są one jednak nabyte. Co najważniejsze – każdy może je nabyć!

Najważniejsza jest technika perswazji. To właśnie ona pozwala nam zjednać ludzi, przekonać do swoich racji, wpłynąć na zmianę czyjegoś zdania. Dzięki naszemu szkoleniu nauczysz się tych wszystkich technik i staniesz się lepszym sprzedawcą!

Czy wiesz, że wyróżniamy trzy rodzaje perswazji, w zależności od celów?

perswazja
nakłaniająca

perswazja
przekonująca

perswazja
pobudzająca

Poznaj je i wykorzystaj w swojej firmie, żeby znacząco poprawić relacje w zespole, przekonywać szybciej do swoich pomysłów oraz pozyskać nowych klientów!

SKUTECZNOŚĆ - SŁOWO KLUCZ

Szkolenie nie jest przeznaczone tylko i wyłącznie dla przedstawicieli handlowych, ale również dla kierowników, liderów zespołu i osób zarządzających. Wydawanie poleceń, tłumaczenie, przekonywanie do swoich pomysłów jest istotnym elementem pracy.

Biorąc udział w naszym szkoleniu zdobędziesz wiedzę i umiejętności, które przydadzą Ci się na każdym stanowisku:



**NAUCZYSZ SIĘ TECHNIK WPROWADZANIA
SWOICH ROZMÓWCÓW W STAN SILNEJ
PODATNOŚCI NA PERSWAZJĘ**



**DOWIESZ SIĘ JAK PRZEKONYWAĆ
INNE OSOBY DO SWOJEJ RACJI**



**ZROZUMIESZ JAK RADZIĆ SOBIE
Z OPOREM ROZMÓWCÓW**



POZNASZ UMIEJĘTNOŚCI NEGOCJACYJNE



WZMOCNISZ SWÓJ WIZERUNEK W OCZACH INNYCH

800 zł
netto

- ☆ 16 h warsztatów
- ☆ Catering
- ☆ Materiały szkoleniowe
- ☆ Certyfikat

ZAPISZ SIĘ!

Dzień I

8 godzin szkoleniowych



9.00 - 10.30

Moduł I - Wprowadzenie do zaawansowanych technik wywierania wpływu

ETYKA WYWIERANIA WPŁYWU - OSTRZEŻENIE
ZAŁOŻENIA OPERACYJNE

10.30 - 10.45

PRZERWA KAWOWA

10.45 - 14.45

Moduł II - Budowanie stanu podatności na sugestie

DOPASOWANIE – POZIOMY I SPOSOBY HARMONIZACJI
PROWADZENIE – POZIOMY I SPOSOBY PRZEJMOWANIA KONTROLI

13.45 - 14.45

PRZERWA OBIADOWA

14.45 - 15.30

Moduł III - Komunikacja werbalna w procesie wywierania wpływu

JAK SŁOWA WPŁYWAJĄ NA PODŚWIADOMOŚĆ
JAK POPRAWNIE FORMUŁOWAĆ SUGESTIE
INTONACJA I ZAZNACZANIE ANALOGOWE

15.30 - 15.45

PRZERWA KAWOWA

15.45 - 16.45

Moduł IV - Znaczenie oddziaływania wzorców lingwistycznych w kontekście zaawansowanych technik wywierania wpływu

SPÓJNIKI I ICH ZNACZENIE W PROCESIE PERSWAZJI
IMPLIKACJE W PROCESIE PERSWAZJI

16.45 - 17.00

PODSUMOWANIE SZKOLENIA

Dzień II

8 godzin szkoleniowych



9.00 - 10.30

Moduł V - Wywieranie wpływu na podświadomość rozmówcy

PRESUPOZYCJE
NARZĘDZIA BUDOWANIA RELACJI Z PRACOWNIKIEM, DIALOG W ZESPOLE

10.30 - 10.45

PRZERWA KAWOWA

10.45 - 12.45

Moduł VI - Ukryte sugestie

UKRYTE POLECENIA
UKRYTY PERFORMATYW
KWANTYFIKATOR OGÓLNY

12.45 - 13.45

PRZERWA OBIADOWA

13.45 - 15.00

Moduł VII - Elementy hipnozy konwersacyjnej

POSTULATY KONWERSACYJNE
UTYLIZACJE / WYKORZYSTANIA
ZŁOŻONE CYTATY

15.00 - 15.15

PRZERWA KAWOWA

15.15 - 16.00

Moduł VIII - Mowa ciała – zagadnienia zaawansowane

NIEWERBALNE WARUNKOWANIE STANÓW EMOCJONALNYCH
KOTWICZENIE PRZESTRZENNE

16.00 - 17.00

PODSUMOWANIE SZKOLENIA

SZKOLENIE POPROWADZI

JAKUB FIGUŁA

TRENER, COACH, MANAGER



DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE

- ☆ Obecnie pełni rolę dyrektora ds. sprzedaży i marketingu w Kancelarii Prawnej Viggen
 - ☆ Projektował i prowadził programy rozwojowo wdrożeniowe m.in. dla firm : Kancelaria Prawna Viggen, Invent Software, A.G.A
 - ☆ Prowadził szkolenia z zakresu: umiejętności miękkich, motywacji, negocjacji, wywierania wpływu, NLP, sprzedaży, perswazji
- Posiada 7 lat doświadczenia w pracy z średnią i wyższą kadrą zarządzającą
- ☆ Posiada ponad 10 letnie doświadczenie w obszarze sprzedaży z licznymi udokumentowanymi sukcesami m.in. realizacją w ciągu jednego miesiąca rocznego planu sprzedaży i utrzymaniu tego wyniku przez następne 9 miesięcy
 - ☆ Występował w roli prelegenta/konferansjera imprez masowych m.in. Konferencji „Rewolucyjne zmiany w ustawodawstwie krajowym”, Gali Producentów Artykułów Spożywczych
 - ☆ Autor publikacji psychologiczno – filozoficznej pt. „Ja czyli Ty”

WYKSZTAŁCENIE

- ☆ Absolwent studiów filozoficznych na Uniwersytecie Jagiellońskim
 - ☆ Ukończył studia podyplomowe : Praktyczna Psychologia kierowania i negocjacji na Wydziale Humanistycznym AGH
 - ☆ Mistrz Praktyk NLP certyfikowany przez PSTNLP
- Coach ICF (w trakcie akredytacji) na poziomie ACC

ZE SZKOLEŃ SKORZYSTALI

Kancelaria Prawna Viggen

Invent Software

A.G.A

Emix

Collian Logistic

MILA Models

Logistic Technologies

AutoCom

SPECJALIZACJA

- ☆ SPECJALIZUJE SIĘ W PROWADZENIU SZKOLEŃ Z ZAKRESU TECHNIK WYWIERANIA WPLYWU I PERSWAZJI
- ☆ PRACUJE Z KLIENTAMI INDYWIDUALNYMI W OBSZARZE COACHINGU ORAZ MENTORINGU W KONTEKŚCIE UMIEJĘTNOŚCI INTERPERSONALNYCH
- ☆ WYSTĘPUJE W FUNKCJI MENTORA Z ZAKRESU SPRZEDAŻY
- ☆ PROJEKTUJE ROZWIĄZANIA Z OBSZARU WYWIERANIA WPLYWU ORAZ SPRZEDAŻY DLA KLIENTÓW KORPORACYJNYCH

OPINIE

“BARDZO PROFESJONALNE PODEJŚCIE ZARÓWNO DO TEMATU JAK I LUDZI. DOŚWIADCZENIE I WIEDZA SZKOLENIOWCA ZOSTAŁY W CIEKAWY SPOSÓB UJĘTE I ZROZUMIAŁE PRZEKAZANE.”

PATRYCJA

“NIE ŻAŁUJĘ, ŻE POJAWIŁEM SIĘ NA TYM SZKOLENIU. TAKICH INFORMACJI NIE ZDOBYŁBYM NIGDZIE INDEJ... DUŻO TEORII, ALE I PRAKTYKI. POLECAM WSZYSTKICH ZAINTERESOWANYCH POGŁĘBIANIEM SWOJEJ WIEDZY”

PIOTREK



TO SZKOLENIE JEST CZĘŚCIĄ PROGRAMU
AKADEMIA SPRZEDAŻY

Inspiring People to firma doradczo-szkoleniowa specjalizująca się w rozwoju osób pracujących w branży nowych technologii. Znamy Wasze środowisko, rozumiemy je i dzięki naszej wiedzy dotyczącej psychologii i biznesu możemy usprawnić Wasz rozwój kariery, zespołu i biznesu.

Współpracujemy z najlepszymi trenerami, coachami oraz mentorami



KONTAKT

kontakt@inspiringpeople.pl

+48 884 956 884



-  **AKADEMIA MENEDŻERA**
-  **AKADEMIA ZARZĄDZANIA**
-  **AKADEMIA EFEKTYWNYCH PROJEKTÓW**
-  **AKADEMIA TRENERA, COACHA I MENTORA**



NIE ZNALAZŁEŚ INTERESUJĄCEGO CIĘ TEMATU?
ZGŁOŚ GO DO NAS, A MOŻE URUCHOMIMY
TAKI WARSZTAT DLA CIEBIE!



ul. Przemysłowa 12
30-701 Kraków