



Techniki sprzedażowe z efektem WOW

program autorski: dr Marek Skala



**Szkolenie dedykowane jest
Chrisowi Daffy – twórcy WOW-effect**

Motto szkolenia:
Przyjazne słowo nic nie kosztuje
Dafne du Maurer

Ramowy Program:

1. Siedem zasad skutecznej komunikacji – komunikacja referencyjna i relacyjna.
2. Skuteczna komunikacja: techniki werbalne i mowa ciała.
3. Proces komunikacji - praca nad emocjami szkolonych osób, rozpoznawanie emocji własnych i klientów oraz techniki radzenia sobie ze stresem.
4. Test aktywnego słuchania.
5. Jak komunikacyjnie kreować własny wizerunek – skuteczny w kontaktach zawodowych.
6. Autoprezentacja – jak znaleźć swoje mocne strony.
7. Komunikacja interpersonalna w pracy doradcy (+ elementy asertywności).
8. Elementy manipulacji i socjotechniki – praktyka Cialdiniego.
9. Radzenie sobie z presją i manipulacją – jak nie ulegać szantażowi w kontakcie z klientem
10. Odrzuć „satysfakcję klienta” – koncentruj się na SUKCESIE KLIENTA!
11. Jak zarządzać DOŚWIADCZENIEM KLIENTA - techniki Chrisa Daffiego.
12. Praca nad efektem WOW!