



Projekt wielokrotnie realizowany :

„Sprzedażowe techniki wsparcia dla handlowców”

Cel główny: *Dostarczenie handlowcom nowych technik z zakresu negocjacji, komunikacji sprzedaży i prezentacji w taki sposób, by osiągnąć zwiększenie ich możliwości, odświeżyć stosowane techniki, wzmocnić motywację.*

UWAGA:

Projekt „Sprzedażowe techniki wsparcia dla handlowców” jest oparty o podane założenia, tj. grupa ok. 25 osób, z podstawami negocjacji, technik sprzedaży i prezentacji. Dlatego proponuję, by zgodnie z nazwą szkolenia zająć się dostarczeniem stosunkowo szerokiego zestawu technik i przećwiczeniem ich.

Układ dni: 3 dni

Ramowy Program:

1. Jakie czynniki wpływają na decyzje podejmowane w czasie operacji finansowych
2. Komunikacja interpersonalna w pracy dealera (+ elementy asertywności).
3. Negocjacje jako gra emocji – jak sobie radzić, by wygrać (i co to znaczy wygrywać)
4. Strategie negocjacyjne – BATNA, Złoty Most, NAPO 1 i 2
5. Roger Dowson – mistrz umiejętności negocjacyjnych (zastosowanie wybranych)
6. Elementy manipulacji i socjotechniki w negocjacjach – praktyka Cialdiniego.
7. Radzenie sobie z presją i manipulacją – jak nie ulegać szantażowi w kontakcie z klientem
8. Model „poziomów logicznych Diltsa” – praca na przekonaniach i na wartościach jako technika skutecznych negocjacji telefonicznych
9. Podstawowe reguły stosowane w zarządzaniu czasem (Test „złodziej czasu”, zasada ALPEN, technika Eisenhowera)
10. Pat, zastój, impas – sytuacje trudne w konflikcie i sposoby wyjścia
11. Kiedy stres wspomaga, a kiedy przeszkadza - techniki antystresowe
12. Panel wizażowy – jak wzmocnić wrażenie własnej wiarygodności

Program jest mocno osadzony na najnowszych teoriach komunikacyjnych (Cialdini, Dowson, Dilts, teorie finansów behawioralnych) i jednocześnie prowadzony systemem gier i ćwiczeń.

W zakresie technik prezentacji i sprzedaży współpracujemy z grupą autorów podręcznika o wystąpieniach publicznych (Kamel, Kraško, Krool) prowadząc otwarte konferencje (11.02, 24.04, 11.06) „Wystąpienia publiczne”.