Když potřebujete přesvědčit okamžitě: Jak získat sympatie, formulovat argumenty a objevit své osobní kouzlo k získání okamžitého zájmu a souhlasu kohokoliv, s kým jednáte

Na objednávku - Prodej a jednání se zákazníky

Všimli jste si někdy, jak rychle si občas porozumíte s dosud neznámým člověkem?

Nikdy dřív jste se neviděli, ale přesto je vám sympatický. Rozumíte si. Máte stejné názory. Cítíte, jako byste se znali roky...

Jak to udělal?

A hodilo by se vám v práci (a soukromí), umět navazovat vztahy stejně přirozeně a jednoduše?

Ano, někteří (jako třeba televizní Mentalista), mají toto osobní kouzlo a charisma vrozené.

Když ale víte, jak vaše argumenty a osobní chemii namíchat,
podobně „neodolatelný“ vliv na ostatní můžete mít od zítřka i vy.

A podrobnosti toho, jak vše zkombinovat, se dozvíte na speciálním semináři "Když potřebujete přesvědčit OKAMŽITĚ: Jak získat sympatie, formulovat argumenty a objevit své osobní kouzlo k získání okamžitého zájmu a souhlasu kohokoliv, s kým jednáte".

Jak vám tento seminář pomůže v praxi

Na semináři se naučíte:

Jak se stát kterýmkoliv z vašich idolů během 3 minut (aneb poznejte sílu modelování)

- Jak podpořit vaši mysl, aby přijala očekávaný úspěch jako samozřejmost
- Co je to „modelování“ a jak funguje
- Proč nás modelování podprahově vede k cíli
- Jak se na vašem chování projevují pozitivní i negativní vzorce z dětství a mládí
- Jak pomocí modelování internalizovat výsledný úspěch ještě před tím, než nastane
- Jakých častých chyb se při modelování vyvarovat
- Jak se zbavit škodlivých vzorců, které nevědomky modelujeme

Co vědí opice o neurolingvistickém programování (aneb opičením k úspěchu)

- Proč mají „opičáci“ úspěch při obchodním i osobním jednání
- Jak funguje tzv. „rapport“ a kdy je součástí modelování
- Proč není rapport pouhé „opičení se“ a v čem jsou podstatné rozdíly

- V čem se můžeme opičit a kdy se toho naopak vyvarovat
- Co přináší tato technika nám, i našemu partnerovi (a kdy nefunguje)
- Jak tento postup využít, když chceme ovlivnit na dálku přes telefon
- Co stačí udělat, abyste rychle vytvořili dobrý první dojem
- Jak pomocí této techniky udělat z vašeho písemného projevu skrytou ovlivňovací zbraň

Jak získat psychologickou převahu pomocí speciálních jazykových vzorců

- Čím víc pročítáte tuto pozvánku, tím větší zájem budete mít o tento seminář
- Sami si můžete vybrat, jestli se přihlásíte na seminář do Prahy či do Brna
- Přihlaste se, protože jen tak pochopíte, jak použít speciální jazykové vzorce i ve vaší praxi
- To, že jste dočetli až sem, ukazuje, že vás toto téma skutečně zajímá (a cítíte, že vám pomůže)
- Někteří sice ještě váhají, ale to je přirozené. Rozhodněte se ale včas: Dnes. Nebo zítra.

Jak efektivně ovlivňovat pomocí příběhů

- Proč jsou příběhy tak účinné v ovlivňování druhých
- Proč stojí světová náboženství i velké politické systémy právě na příbězích
- Jak stavěl Steve Jobs své příběhy, aneb analýza jeho tzv. Stanfordského projevu
- Jak sestavit účinný příběh, aby předal posluchači celou informaci... i s vaším záměrem

Jak během jednání pracovat s časem ve váš prospěch

- Jakou chybu děláte, když zákazník slyší, co získá, až…
- Jak správně „načasovat“ výsledky vaší nabídky tak, aby se s nimi zákazník ztotožnil už teď
- Jak účinněji používat časové vnímání protistrany a zvýšit tak efektivitu vašich argumentů
- Jaký obraz si musí zákazník ve své mysli sám vytvořit, aby na vaši nabídku kývnul
- Co si sami způsobíte, pokud neumíte pracovat s vnímáním času

Proč nekotví jen lodě, ale i zkušení obchodníci a vyjednavači

- Jak pomáhá „kotvení“ při obchodních jednáních
- Jak zvýšit efekt zákaznických akcí tím, že budete cíleně „kotvit“ na sebe, na firmu a na produkty
- Proč je výhodné, když si „nakotvíte“ zákazníka na sebe
- Jak si vás ukotvila manžel/ka, abyste se k němu/ní vraceli
- Proč si dát pozor na negativní kotvy a jak je odstranit, aby nás nebrzdily

Co si z tohoto semináře odnesete

Zkuste si vzpomenout, jak se vám podařilo nečekaně vyjednat něco, v co jste ani moc nevěřili. Máte to? Stejný, nebo ještě lepší pocit, budete mít při cestě z jednání, na kterém jste použili nové postupy, které jste se naučili právě na tomto semináři... a ono to KLAPLO! Na rty se vám dere spokojený úsměv. Nadšeně voláte kolegovi. Vyprávíte mu, co jste dokázali. Máte to! Právě tento pocit - radosti, vítězství, úspěchu vám pomůže získat tento seminář. A právě s tímto pocitem dobře odvedené (a trvale úspěšné práce) se můžete nyní vracet domů z práce každý den i vy.

Varování!

Tento seminář je plný nácviku, tréninku a akce. Málo teorie, hodně aktivity. Není vhodný pro ty, kteří si chtějí celý den zapisovat poznámky a pasivně poslouchat. Je vhodný pro aktivní a smělé, kteří

projevují zájem. Sami se rozhodněte, zda patříte do této skupiny.

Jak hodnotí lektora absolventi jeho dalších seminářů

"*Seminář splnil mé očekávání, velmi úspěšně navázal na mé předešlé poznatky, navíc jsem díky tomuto semináři zjistil, že svoji práci nedělám vůbec špatně. Nejvíce mne zaujala praktická cvičení, při nichž si člověk nejlépe udělá představu o vykládaných pojmech. Mám rád semináře, kde jsou uváděny příklady z praxe.*" Václav Veselý
"*Lektor nejel podle předem dané osnovy, ale zajímal se o konkrétní dotazy účastníků a poté seminář tomuto přizpůsobil. Dokázal "rozpoutat" velkou komunikaci navzájem. Líbilo se mi, že jsme byli přímými účastníky a spolutvůrci semináře, ne jen posluchači.*" Ludmila Hubáčková
"*Pohodová přátelská atmosféra, zábavné a srozumitelné podání lektora. Teoretické poznatky obohacené praktickými zkušenostmi přítomných.*" Mgr. Aleš Veselý

Objednejte si tento seminář pouze pro vaše pracovníky

Pokud chcete v této oblasti zdokonalit více pracovníků najednou, tento seminář (nebo jemu podobný) můžeme uspořádat i v termínu a místě, které si určíte sami a pouze pro vaše pracovníky. (K dosažení efektivního přínosu stačí pro realizaci semináře již skupina 8 - 12 účastníků.) Zatelefonujte na 585 227 076 nebo napište na namiru@cvc.cz a my pro vaše pracovníky připravíme nezávazný návrh vzdělávacího programu "na míru".

- Typ: Prodej a jednání se zákazníky
- Úroveň: Nevyžaduje předchozí znalost tématu
- Cena semináře: 2 950 Kč bez DPH

Přihlášení na seminář

Když potřebujete přesvědčit okamžitě: Jak získat sympatie, formulovat argumenty a objevit své osobní kouzlo k získání okamžitého zájmu a souhlasu kohokoliv, s kým jednáte
+420 585 227 076