



Zakázané přesvědčovací techniky: Jak pomocí neurolingvistického programování naplno rozvinout svou schopnost vnímat a působit na ostatní

Na objednávku - Prodej a jednání se zákazníky

Dotknul se vás někdo... slovem?

Pronesl třeba jedinou větu, ale na vás to zapůsobilo, jako by vám podrazil nohy?

Někdy stačí říct jediné slovo, jednu větu, jednu myšlenku... a dotkne se nás to mnohem víc, než hodiny diskuse a desítky argumentů.

Když ale víme, že slova mohou být nepříjemně ostrá, máme také jistotu, že fungují i obráceně:

Jedním slovem, jednou větou či jednou myšlenkou můžeme svůj protějšek povznést, přesvědčit, ale i "pohladit".

A jakmile si začneme na ostatních všimnout neurolingvistických signálů, okamžitě pochopíme, co stačí udělat a co stačí říct, aby nás vnímali a chápali, jako nikdy před tím.

Někteří se s touto schopností narodili.

My ostatní se jí ale můžeme rychle naučit:

Na speciálním tréninkovém dni s názvem **"Zakázané" přesvědčovací techniky: Jak pomocí neurolingvistického programování naplno rozvinout svou schopnost vnímat a působit na ostatní** si totiž ukážeme, jak probudit svou schopnost zapůsobit na ostatní rychle a přirozeně, aniž bychom museli cokoli měnit na sobě samém.

Jak vám tento seminář pomůže v praxi

Na semináři se dozvíte:

Jak o 50 % zvýšit účinek vašich nabídek, návrhů a jednání

- Jak a proč do prodeje zakomponovat tzv. "smyslové modality"
- 5 specifických kroků, kterými zvýšíte účinnost obchodních schůzek
- Proč řada lidí "neslyší" vámi vyslovené argumenty a jak to změnit
- Jak zákazníkům správně odhalit to, co dosud nevnímali (přestože jste jim to říkali)
- S kým si při jednání nebudete rozumět... a jak to obejít

- Jaký trik nás naučil Steve Jobs pro úspěch při obchodních jednáních
- Z jakých částí se skládá skutečně účinná obchodní prezentace
- Jak skrytě "tahat za nitky" v dopisech, emailech a sms zprávách
- Jak pomocí stejné techniky oživit prodej v maloobchodním prodeji

Jak ovlivnit závěry, které dodá zákazníkovi jeho vlastní mozek

- Co ukázaly výzkumy o tom, jak reaguje náš i zákazníkův mozek na různé nabídky
- Jak v praxi využít tzv. neuromarketing a najít zákazníkův "spouštěč"
- Jak vyvrátit na nákupčího, i když je přesvědčen, že se rozhoduje racionálně
- V jakých 5 programech "běží" náš mozek a jak se trefit do "programu" zákazníka
- Komu dávat víc detailů, specifikací, čísel... a s kým si povídat víc o užítku
- Jak poznat, zda chce zákazník novinky a změny... nebo tradici a osvědčené funkce
- Podle čeho poznat, zda druhá strana vyvine aktivitu... nebo bude pasivně čekat
- Kdo potřebuje naše ujištění a zabezpečení... a kdo musí naopak vše rozhodnout sám
- Co dělat, když druhá strana neslyší na nabídky slev či bonusů

Jak šikovně ovlivňovat pomocí NLP příběhů

- Proč je příběh (s NLP klíči) mocným ovlivňovacím nástrojem
- Co způsobuje příběh v mysli zákazníka a proč to funguje
- Kdy v rámci obchodního jednání "nasadit" náš příběh
- Proč nestačí jakákoliv historka a co musí správný příběh obsahovat
- Jaké typy příběhů máte k dispozici a jak si vybrat ten správný
- Jak z vaší firmy a vašich zkušeností vydolovat příběh, který zapůsobí
- Jak váš příběh správně vygradovat a vyzkoušet jeho účinek

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 nejen 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 spoluvůrci 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

Zakázané přesvědčovací techniky: Jak pomocí neurolingvistického programování naplno rozvinout svou schopnost vnímat a působit na ostatní

[+420 585 227 076](tel:+420585227076)