



Zlatá pravidla verbální komunikace: Jak efektivně zapůsobit mluveným slovem... nejen v prodeji

Na objednávku - Pracovní efektivita a sebemotivace

Správné využití slov má neobyčejnou přesvědčovací sílu.

A protože vám jejich „skrytá“ moc usnadní nejen prodejní práci, nyní se můžete v jejich používání zdokonalit.

Známý lektor a marketingový poradce Ivan Bureš vám na semináři „**Zlatá pravidla verbální komunikace: Jak efektivně zapůsobit mluveným slovem... nejen v prodeji**“ ukáže, jak to udělat.

Na tomto intenzivním semináři vám ukáže celkem 10 postupů, jak vybírat při komunikaci slova tak, aby na ně lidé reagovali přesně tak, jak si přejete.

Během dne tak např. uslyšíte:

- jak ovlivnit kohokoliv, aby jednal ve váš prospěch
- jak přesvědčovat druhé o svých názorech a představách
- jak prezentovat složité téma co nejjednodušeji
- jak pomocí slov změnit chod věcí ve svém okolí
- jak správnými slovy ospravedlnit a obhájit své jednání
- jak získat navrch ve slovním souboji
- jak podle potřeby z(ne)přijmout atmosféru
- jak vytvořit verbální tlak, když je to nutné
- jak nadchnout, strhnout a motivovat
- jak navázat vztah i přes počáteční odpor

A také se dozvíte:

- jak zvuk obklopuje a poslech integruje
- jak se dobře zvolené slovo stane klíčem k duši
- jak funguje mluva jako nástroj k vytváření situační senzibility
- proč je každý rozhovor svým způsobem experiment
- proč je „aktivace dialogem“ účinnější než diktát a příkazy
- jak pracovat s otázkami a argumenty jako se stavebními kameny
- proč má „brutální“ jazyk krátkou účinnost
- jak si brousit jazyk analýzou toho, co již bylo řečeno
- jak zákazníky a lidi kolem sebe verbálně pohladit a nepošlapat ničí ego

Na tomto semináři se tedy dozvíte zákonitosti, principy, pravidla, postupy, techniky a metody efektivní verbální komunikace. A na jejich aplikaci na desítkách praktických příkladů z profesních a společenských sfér uslyšíte, jak je můžete využít ve své vlastní práci.

Tento seminář vám pomůže nejen ve vaší práci, ale také v osobním životě. Po jeho absolvování se pro vás totiž stane dorozumívání a navazování vztahů zábavou. Ostatní vám začnou skutečně rozumět. A

svá soukromá i pracovní přání si tak budete plnit výrazně rychleji a s menší námahou.

Mnoho konfliktů ve vaší firmě vzniklo ze zbytečných nedorozumění. Někdy stačí ke změně postoje vašeho protějšku jen použití jiných slov. A právě na verbální komunikaci a jak ji v práci i v soukromém životě využít, se zaměří tento seminář.

Jak hodnotí lektora lidé, kteří absolvovali jeho seminář

"Líbil se mi věcný, zajímavý a místy i humorný výklad lektora." Jiří Cetl

"Seminář výrazně předčil má očekávání. Nejvíce mě zaujal zajímavý výklad lektora, protkaný mnoha praktickými příklady." Martin Myslivec

"Nejvíce jsem ocenil množství praktických příkladů." Ing. Jiří Hlava

"Každému, kdo chce být v obchodě úspěšný, doporučuji účast na tomto semináři. Nebude zklamán a pro svou praxi si odnese nové poznatky a podněty." Miloslav Langer

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: [Pracovní efektivita a sebemotivace](#)
- Úroveň: [Nevyžaduje předchozí znalost tématu](#)
- Cena semináře: Na vyžádání

Přihlášení na seminář

Zlatá pravidla verbální komunikace: Jak efektivně zapůsobit mluveným slovem... nejen v prodeji

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