

SALES EFFICIENCY
to krótkie, praktyczne warsztaty w ramach



MERCURI INTERNATIONAL
BUSINESS SCHOOL™

*„Persuasion is often more effectual
than force.”*

Ezop, VI w. pne

Coraz trudniej jest przekonać klienta do podjęcia oczekiwanej przez handlowca decyzji. Coraz więcej klientów rozpoznaje podstawowe techniki sprzedaży i wymaga zastosowania bardziej subtelnych metod sprzedaży i wywierania wpływu.

Uczestnicy odkryją i przećwiczą rozpoznawanie i stosowanie lingwistycznych wzorców perswazji oraz elementy skutecznej komunikacji werbalnej i niewerbalnej.

Ps

Perswazja w Sprzedaży

Uczestnicy nauczą się i przećwiczą:

- na czym polega proces perswazyjnej komunikacji
- rozpoznawanie filtrów postrzegania i komunikacji
- na czym polega aktywne słuchanie
- odkrywanie lingwistycznych filtrów komunikacji i determinantów działania
- komunikowanie się z perspektywy klienta
- posługiwanie się językiem korzyści
- dostosowywanie formy komunikatu do sytuacji sprzedażowej i stylu behawioralnego klienta



SALES EFFICIENCY



Warsztaty

Perswazja w Sprzedaży

Jak być bardziej skutecznym w komunikacji?

22.11.2016

1 DZIEŃ / 1750 PLN +23%VAT

Ps

PERSUASION - the art of getting what you want

Warsztaty Perswazja w Sprzedaży

Przeznaczone są dla wszystkich, którzy mają kontakt z klientem, sprzedają, negocjują i chcą zwiększać skuteczność prowadzonych rozmów.

Na początek

Uczestnicy rozwiązują krótki test, który pozwoli im określić własne preferowane lingwistyczne filtry komunikacji (zewnętrznej i wewnętrznej).



Podczas warsztatów

Uczestnicy poznają procesy perswazyjne, lingwistyczne narzędzia perswazyjne, sposoby komunikacji i elementy mowy ciała.



Przećwiczą stosowanie poznanych wzorców, metod i zagadnień związanych ze skuteczną komunikacją

- ✓ Reguły perswazyjnej komunikacji
- ✓ Perswazja w sprzedaży jako proces
- ✓ Rozpoznanie klienta jako klucz do perswazji w sprzedaży
- ✓ Jak słuchać aktywnie
- ✓ Język korzyści z zastosowaniem komunikacji perswazyjnej
- ✓ Nadawanie komunikatu z perspektywy klienta językiem pozytywnym
- ✓ Rozpoznawanie lingwistycznych determinantów działania w sytuacjach sprzedażowych
- ✓ Rozpoznawanie lingwistycznych determinantów działania w stylach behawioralnych
- ✓ Mowa ciała w perswazji

Na zakończenie

Uczestnicy przygotowują krótką perswazyjną wypowiedź dotyczącą sprzedawanego produktu / rozwiązania dla swojego wybranego klienta.



Warsztaty mają aktywną formę, z wykorzystaniem dyskusji, testów, pracy grupowej i odgrywania ról.

W celu utrwalenia oraz implementacji nowych umiejętności zdobytych w trakcie warsztatów, każdy uczestnik przygotowuje Indywidualny Plan Działania.

Copyright © Mercuri International 2016

Mercuri International zapewnia miejsce prowadzenia warsztatów, materiały szkoleniowe, lunch oraz przerwy kawowe w trakcie warsztatów.

Mercuri International Poland
Domaniewska 37, 02-672 Warszawa
+48 (22) 565 88 99, office@mercuri.pl
<http://pl.mercuri.net/sales-expertise/>

