

POZIOM 1 - EFEKTYWNA JEDNOSTKA

JAK SKUTECZNIE SIĘ KOMUNIKOWAĆ ORAZ WPŁYWAĆ, ZWŁASZCZA NA OSOBY RÓŻNE OD NAS? INSIGHTS® DISCOVERY

Poznanie własnego typu osobowości, preferowanego stylu komunikacji oraz komunikacyjnego typu przeciwstawnego.

Rozpoznawanie 4 podstawowych typów osobowościowych wg C.G. Junga oraz wypracowanie taktyki postępowania względem różnych, zwłaszcza trudnych, ludzi.

Budowanie skutecznych relacji, wzmacnianie wpływu na innych, unikanie konfliktów.

Zdefiniowanie indywidualnych obszarów rozwoju oraz zachowań, które mogą wspierać ten rozwój.

Praktyczne ćwiczenia na przykładach z własnych sytuacji zawodowych.

Warsztat bazowy do rozwijania wielu innych kompetencji.

PRAKTYCZNE SPOSOBY REALIZACJI CELÓW SPRZEDAŻOWYCH. TECHNIKI SPRZEDAŻY OPARTE NA MODELU KOMUNIKACYJNYM

Wypracowanie praktycznych narzędzi komunikacyjnych, definiowanie potrzeb klientów.

Nauka myślenia w kategoriach realizacji swoich interesów, dzięki zaspokajaniu potrzeb klienta.

Poznanie etapów procesu sprzedaży, sterowania rozmową przy pomocy pytań, budowania korzyści i reagowania na zastrzeżenia (także cenę).

Warsztat będący podstawą m.in. do rozwoju umiejętności sprzedawania przez telefon.

SKUTECZNE WDRAŻANIE STRATEGII MARKETINGOWEJ

Badania dowodzą, że w niektórych firmach wdrażane jest zaledwie 15% strategii.

Warsztaty, z udziałem Działu Marketingu Klienta, mają na celu poznanie i zrozumienie strategii oraz umiejętne jej komunikowanie w codziennych relacjach z klientami.

Ćwiczenie komunikatów kierowanych do klientów, nauka radzenia sobie z potencjalnie trudnymi sytuacjami.

JAK ZWIĘKSZYĆ SPRZEDAŻ UŻYWAJĄC TELEFONU?

Budowanie relacji biznesowych przez telefon, akceptacji rozmówcy dla własnej osoby, zasad procesu komunikacji z zwłaszcza przez telefon.

Wypracowanie narzędzi do prowadzenia skutecznych, telefonicznych, rozmów sprzedażowych: zadawanie pytań, budowanie korzyści, reagowanie na zastrzeżenia.

Praktyczne ćwiczenia utrwalające umiejętność i swobodę prowadzenia rozmowy biznesowej.

Przed lub po tym warsztacie warto rozważyć naukę skutecznego komunikowania się wg Insights® Discovery, w celu dostosowania swojej komunikacji do potrzeb odbiorcy.

NEGOCJACJE

Proces komunikowania się stron, które mając różne opinie, potrzeby i motywacje starają się dojść do porozumienia w ważnej dla nich kwestii.

Rozwijanie umiejętności analizy problemu, dającej szansę realnej oceny sytuacji i opracowania rozwiązania oraz efektywnego komunikowania się, zwłaszcza w sytuacjach trudnych emocjonalnie.

Praktyka zdobytej wiedzy na przykładach z własnych doświadczeń zawodowych.

ZARZĄDZANIE SOBĄ W CZASIE I PODEJMOWANIE DECYZJI

Ocena dotychczasowej efektywności wykorzystywania własnego czasu i jej konsekwencji. Określenie stanu docelowego, nauka wyznaczania priorytetów oraz celów podejmowanych zadań.

Planowanie, w sposób przybliżający do realizacji ważnych celów. Nauka zarządzania czasem wolnym, dla efektywnego odpoczynku.

Tworzenie planów swojego dnia pracy, określanie zagadnień do dalszego rozwoju, w zarządzaniu sobą w czasie.