

Spoločnosť Developium



Developium

Člen skupiny RecruitMen & Developium Group



si Vás dovoľuje pozvať na otvorený kurz mäkkých zručností

„Základné obchodné/predajné zručnosti“

v termíne 19. – 20.8.2013 od 9:00 do 17:00

v zasadacej miestnosti spoločnosti Developium na Astrovej 2/A na 2.poschodí

Cieľom tréningu je rozvinúť u účastníkov vhodné komunikačné a obchodné zručnosti a techniky pri jednaní so zákazníkmi, techniky neverbálnej komunikácie, ovplyvňovania, jednania a argumentačnej prípravy a aktívneho počúvania a kladenia otázok s cieľom zistiť potreby a očakávania obchodného partnera. Účastníci si nacvičia vytyčovanie cieľov v jednaní, rozpoznanie základných stratégií obchodovania, uplatňovanie taktík vyjednávania a plánovanie a prípravu stretnutia či už osobne alebo cez telefón.

Po skončení tréningu budú účastníci oboznámení a budú mať precvičené nasledovné témy:

Jasná komunikácia

- Jasná a zrozumiteľná vyjadrovacia
- Prvý dojem a jeho význam pre komunikáciu, neverbálne výrazové prostriedky, ich dekódovanie a využitie v aplikačných oblastiach (napríklad detekcia neúprimnosti)
- Prehĺbenie pozitívneho prístupu a s tým spojených komunikačných nástrojov, ako základného prístupu v obchodnej komunikácii
- Ja-Vy-My (technika nastavenia komunikácie a ovplyvňovania druhej strany)
- Komunikačné stopky a pozitívne preformulovanie

Budovanie vzťahov v obchode

- Čo, kde, komu a prečo predávam? – analýza potrieb
- *GAMBITY* - *nadviazovanie kontaktu alebo na čo klient počúva*
- Zručnosť navodenia vzťahu, empatie
- Kladenie úvodných otázok

Zisťovanie potrieb partnera

- Trojstupňové kladenie otázok smerujúcich k motivácii
- Podporujúce a brzdiace otázky
- Zvyšovanie úrovne počúvania partnera
- Analýza nielen závažných ale skutočných potrieb

CASA metodológia – definovanie štruktúry stretnutia

<i>Collect</i>	<i>zber potrebných informácií</i>
<i>Analyse</i>	<i>analýza informácií s cieľom odhaliť potenciálne príležitosti</i>
<i>Strategise</i>	<i>voľba stratégie prístupu k správnym ľuďom</i>
<i>Approach</i>	<i>príprava a realizácia plánu kontaktu k správnym ľuďom</i>

- typické chyby a komunikačné zlyhania, komunikačné bariéry a pasce
- poznanie interpersonálnych vlastností osobnosti podstatných pre obchodné rokovanie

Stanovenie cieľov

- Čo chcem dosiahnuť?
- Ktoré ciele znamenajú zisk pre obidve strany? Ako kombinovať tieto ciele?
- Akú majú prioritu jednotlivé ciele v týchto kategóriách: dôležitosť, želanosť, vyváženosť z krátkodobého a dlhodobého hľadiska?
- Primeraná veľkosť cieľov, motivujúce ciele

Predaj cez úžitok – alebo argumentácia a presvedčovanie

- Prednáška: Štyri prístupy pri argumentácii a presvedčovaní:
 - Prístup experta: Používanie logických argumentov
 - Prístup konzultanta: Kladenie otázok, zodpovedaním ktorých sa zákazník presvedčí sám
 - Prístup manipulátora: Vyvolávanie pocitu viny, nevedomosti, obáv
 - Prístup agresora: Agresia a nátlak, hrozba silou
- Cvičenia na rozpoznanie jednotlivých prístupov a na naučenie sa používať jednotlivé typy.

Analýzy osobnosti partnera - Typológia osobnosti od D. J. Wilsona

- Typológia: Analytik, Vodca, Láskavec, Expresívny typ- ich popis, jednotlivé charakteristiky, popisy hodnôt a taktiky pri vyjednávaní
- Návrik vyjednávania vo fázach: odhad partnera, nastavenie taktiky, prispôbenie sa potrebám, aby som dosiahol cieľ

Tréning je realizovaný interaktívnou formou a je prakticky zameraný, kedy účastníci pracujú s konkrétnymi situáciami a príkladmi z vlastného osobného či pracovného života.

Kedy: 19. – 20.8.2013 od 9:00 – 17:00

Kde: Astrová 2/A, 2.posch

Suma: 299,00 EUR bez DPH/osoba

Lektor: Roman Kurnický

Prihláste sa na mail: roman.kurnicky@developium.sk alebo na tel. čísle 0904 209 059

Tešíme sa na Vašu účasť a podnetné vstupy a situácie z vášho pracovného prostredia do tréningu!