

Eredményes kommunikáció az értékesítésben



2016. JANUÁR 22., BUDAPEST

A tréning választ ad arra,
HOGYAN...

Meggyőző kommunikációval eredményes tárgyalás

... javítsa **meggyőzőképességét?**

... fogalmazzon tisztán és érthetően?

... ismerje meg tárgyalópartnerere **(vevője) elképzeléseit?**

... képviselje **meggyőzően álláspontját** az értékesítési tárgyalások során?

... alakítson ki **nyertes-nyertes tárgyalási eredményt?**

... **ismerje fel személyes erősségeit** a beszédben, és hogyan alkalmazza ezeket céltudatosan az eladás során?

... alkalmazza a **hatásos érvelés** valamennyi mechanizmusát az eladásban?

A tréning szakembere:

Sipeki Irén,
Mestertanár
BGF KVIK és vezető tréner

Növelje értékesítési eredményeit saját képességei fejlesztésével!

A tréning segítséget nyújt a következő technikák és készségek elsajátításában:

- + Hogyan képviselje meggyőzően álláspontját az értékesítési tárgyalások során?
- + Hogyan ismerje fel személyes erősségeit a beszédben, és hogyan alkalmazza ezeket céltudatosan?
- + Hogyan fogalmazzon tisztán és érthetően?
- + Hogyan javítsa meggyőzőképességét?
- + Hogyan ismerje meg tárgyalópartnere (vevője) elképzeléseit?
- + Hogyan alkalmazza a hatásos érvelés valamennyi mechanizmusát az eladásban?
- + Hogyan alakítson ki nyertes-nyertes tárgyalási eredményt?

A TRÉNING TARTALMA:

1 Betekintés a kommunikációs pszichológiába

- + A célratörő kommunikáció jellemzői az értékesítésben
- + Ismerje fel a különböző dimenziókat a beszédben!
- + Mi rejlik a „sorok között”? Mennyire ér célba ill. mennyire érthető félre egy-egy üzenet?
- + A leggyakoribb hibaforrások a beszédben és megértésben

2 Az optimális felkészülés elemei – Hogyan készüljön fel az értékesítési tárgyalásra?

- + Tippek a tárgyalás módszertani előkészítéséhez
- + Elemezze saját és beszélgetőpartnere helyzetét!
- + Határozza meg világosan céljait – dolgozza ki a fontos mondanivalókat!
- + Figyeljen a „rejtett tartalomra”!
- + Hogyan befolyásolja a beszélgetés kimenetelét a pozitív hozzáállás?

3 Hangolja rá önmagát beszélgetőpartnerére!

- + Kik az Ön beszélgetőpartnerei? Milyen véleményt képviselnek?
- + Készüljön fel az ellenérvekre!
- + Milyen a partnere kommunikációs stílusa? - hogyan tud erre a stílusra ráhangolódni?
- + A közös nyelv jelentősége – hogyan található meg?
- + Nyerje meg beszélgetőpartnere bizalmát!

4 A kezdéstől az értékesítési tárgyalás végéig

- + A tárgyalás filozófiája
- + Alakítson ki partnerségen alapuló szituációt!
- + Hogyan találja meg az egyensúlyt a tárgyilagosság és a személyesség között?
- + Vezesse célorientáltan a beszélgetéseket!
- + Állítson másokat is az oldalára: rábeszélés helyett megnyerés!
- + A nyertes-nyertes megoldások

5 Érvelési és beszédvezetési technikák az eladásban

- + Képviseljen tiszta irányvonalat az értékesítési tárgyalás során!
- + Az érvelési stratégiai felépítése –mikor melyik érvelési technika alkalmazása célszerű?
- + Meggyőzésre alkalmas, hatásos érvelési struktúrák
- + Célratörés az érvelésben
- + Vezessen a kérdésekkel: hatásos kérdezői technikák alkalmazása!
- + Csak egy szánk van –de két fülünk: Az „aktív figyelés” fontossága az eladásban
- + Nyerjen meg másokat is ötleteihez!

6 A sikeres értékesítés egyik kulcsa: biztos fellépés –kompetens kiállás

- + Érje el céljait, anélkül hogy ellenségeket szerezne!
- + Hogyan ragadja és tartsa meg a szót vita esetén?
- + Vonuljon vissza nehéz szituációkból!
- + Tartsa kézben a felfokozott beszédhelyzeteket!
- + Maradjon tárgyilagos: Reagáljon megfelelően a támadásokra és a gyilkos frázisokra
- + Ismerje fel a harc-technikákat a beszélgetésben! Hárítsa el vagy alkalmazza személyesen a támadó és védekező technikákat!
- + Talpraesettség – határok, lehetőségek az eladási tárgyalási folyamatban!
- + Őrizze meg nyugalmát nehéz helyzetekben!

A TRÉNING SZAKEMBERE:

Sipeki Irén • Mestertanár BGF KVIK és vezető tréner

1997 óta foglalkozik alkalmasság-vizsgálatokkal, felnőttképzéssel, tanácsadással. Strukturált T-csoport vezetőként közreműködött többek között az ÁB-AEGON létszámleépítéshez kapcsolódó álláskereső tréningjének, valamint a UPC csapatépítő tréningjének lebonyolításában. Munkája részeként kommunikációs és empátia fejlesztő, valamint értékesítési tréningeket tart. Pszichológus végzettséggel rendelkezik. Az Authentic Consulting megbízott tréner. Mestertanár BGF KVIK és vezető tréner. A Pszichológiai és Pedagógiai Intézet Közhasznú Alapítvány kuratórium tagja.

EREDMÉNYES KOMMUNIKÁCIÓ AZ ÉRTÉKESÍTÉSben

2016. JANUÁR 22., BUDAPEST

www.iir-hungary.hu

06-1/459-7301

training@iir-hungary.hu

Az IIR Magyarország akkreditált felnőttképzési intézmény.

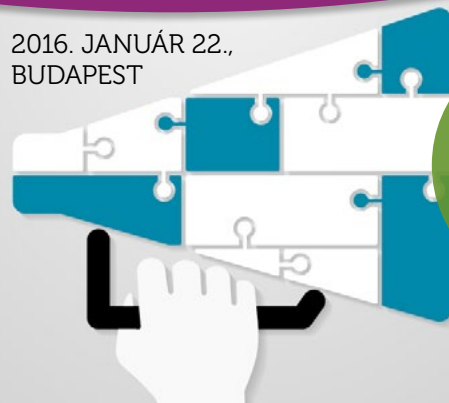
Felnőttképzési nyilvántartási szám: 00281-2008

Akkreditációs lajstromszám: AL-1813

Eredményes kommunikáció az értékesítésben



2016. JANUÁR 22.,
BUDAPEST



Meggyőző kommunikációval eredményes tárgyalás

TK6001

JELENTKEZÉSI LAP

1. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
Beosztás _____
Osztály _____
Végzettség _____
Telefon _____
Fax¹ _____
Mobiltelefon¹ _____
E-mail¹ _____
Aláírás² _____

A rendezvényen való részvételt engedélyező/elrendelő személy:

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
Beosztás _____
Osztály _____

Adminisztratív kapcsolattartó

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
Beosztás _____
Osztály _____

Helyettesítő személy³

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
Beosztás _____
Osztály _____
Aláírás² _____

2. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
Beosztás _____
Osztály _____
Végzettség _____
Telefon _____
Fax¹ _____
Mobiltelefon¹ _____
E-mail¹ _____
Aláírás² _____

-10%

SZÁMLÁZÁSI CÍM:

Cégnév _____
Irányítószám _____
Utca/Postafiók _____

Helység _____

¹ E-mail címének, fax- és mobilszámának megadásával hozzájárul ahhoz, hogy az IIR további rendezvényeiről e csatornákon is kapjon tájékoztatást.
² A képzésre/rendezvényre regisztráló személy aláírásával igazolja, hogy a képzésen/rendezvényen személyesen vesz részt.
³ Az Ön helyettese, amennyiben Ön nem tud részt venni a rendezvényen.

**CSOPORTOS KEDVEZMÉNYÉRT
KÉRJE EGYEDI AJÁNLATUNKAT!**

06-1/459-7334 • MARKETING@IIR-HUNGARY.HU

RÉSZVÉTELI DÍJ

ÁR

EREDMÉNYES KOMMUNIKÁCIÓ AZ ÉRTÉKESÍTÉSben
2016. JANUÁR 22., BUDAPEST

89.000 Ft

Áraink nem tartalmazzák az áfát ■ A feltüntetett megtakarítások a több napos rendezvények határidős kedvezményét, valamint a regisztrált napok számától függő kedvezmény nettó összegét tartalmazzák ■ A részvételi díj tartalmazza a dokumentáció költségeit. ■ A rendezvényen kép- és hangfelvétel készülhet. A részvételi díj tartalmazza az étkezés költségét, mely a számlán külön tételként feltüntetésre kerül.

FIZETÉS, VISSZALÉPÉS

Jelentkezésével elfogadja a jelentkezési és visszalépi feltételeket. Jelentkezésének beérkezése után visszaigazolást és a költségviselő számlázási címére kiállított előlegelekérlet küldünk. Kérjük az ott feltüntetett összeget szíveskedjen a rendezvény előtti átutalni. A rendezvényre való bejutás csak akkor garantált, ha befizetése cégünkhez 3 munkanappal a rendezvény előtt beérkezik. Ha az utalás a rendezvény kezdete előtt 2 munkanapon belül történik meg, kérjük, hogy azt a bankkivonat másolatával igazolni szíveskedjen a rendezvény helyszínén a regisztráláskor. Fizetési késedelem esetén a költségviselő késedelmi pótlék fizetésére kötelezett. Esetleges program- és helyszínváltoztatás jogát fenntartjuk. Visszalépés csak írásban lehetséges. A részvétel visszamondása esetén 20.000 Ft+ÁFA/fő, a rendezvényt megelőző 2 héten belüli lemondás esetén 40.000 Ft+ÁFA/fő adminisztrációs költséget számolunk fel. A rendezvényt megelőző 2 munkanapon belüli lemondás esetén a költségviselő a teljes részvételi díjat köteles megtéríteni. A bejelentett részvevő részvételének módosítása meghatározott feltételek mellett lehetséges. Amennyiben további információra lenne szüksége ügyfélszolgálatunk (06-1/459-7300) készséggel áll rendelkezésére illetve a www.iir-hungary.hu honlapunkon tovább tájékozódhat.

VAN MÉG KÉRDÉSE?

Ügyfélszolgálat: Takács Tünde +36-1/459-7300
Konceptió: Lukácsi Ágnes +36-70/703-5465
Marketing: Mile Mónika +36-1/459-7334