

Röntgen szemek

Emberismeret beszerzőknek –
a 9 értékesítői álarc



2017. JANUÁR 23-24.

Az értékesítésben már bizonyított,
ismerjen meg Ön is egy pszichológiai
megközelítésű rendszert a tárgyalóasztal
túloldaláról!

- **Értse meg** az értékesítő viselkedésének mozgató rugóit, és **fedezze fel** a rést a pajzson!
- **Hozza ki a legtöbbet** a partnerrel való találkozásból a tárgyalópartner gyors megismerésével és a tárgyalási módszer hozzá alakításával!
- **Lássa át** az érzelmi hatásokat és **fordítson** a tárgyalás irányán!



A tréning vezetője:
Sebők Zsolt



Minden értékesítő jártas abban, hogyan rejtse el való gondolatait, motivációit, cége érdekeit. Egy jó értékesítő kicsit olyan mint egy színész, amennyiben a beszerző hisz a "színhátnak" többet fizet a szükségesnél. Mindközben a beszerzőnek azt is látnia kell, hogy ha nagyon áron alul kívánja megszerezni az adott terméket, azzal megfojtja a beszállítót. Hol van az egyensúly a „színház” és a „gyilkosság” között?

Mit kapnak a beszerzők e módszer megismerésével és alkalmazásával?

- **Térképet** önmagunk és szemben ülő értékesítő motivációinak megismeréséhez és megértéséhez.
- Képesek lesznek úgy **átalakítani tárgyalási módszereiket**, hogy a legtöbbet hozzák a partnerrel való találkozásból.
- A tárgyalások során átlátják az érzelmi hatásokat és képesek lesznek – adott esetben – **fordítani a tárgyalás irányán**.
- A résztvevők megértik saját reakcióik hátterében megbújó élményeket így képessé válnak az változtatására is.
- A beszerzők megértik az értékesítők viselkedésének mozgó rugóit, **felfedezik az esetleges réseket a „pajzson”**, a további együttműködés érdekében.
- A beszerzők képessé válnak a **tárgyalópartner gyors megismerésére, bizalomépítésre** úgy, hogy közben önmagukat nem adják ki, érzékeny pontjaikat rejtve maradhatnak.

A módszertan

Programunk hátterében az ennegarm elnevezésű rendszer áll, amely 2500 éves múltra tekint vissza.

Alkalmazták:

- az USÁban az esküdtszék tagjainak kiválasztására,
- Franciaországban a HR vezetők használják a projektek tagjainak kiválasztásában,
- Németországban a cégtulajdonosok szívesen választják ki a menedzsmentjüket e módszer elvei szerint
- Sikeresen alkalmazható értékesítés és ügyfélszolgálat területén



A tréning vezetője:

Sebők Zsolt 2000 óta ismeri és gyakorolja ezt a módszert. Áttörést, egyediséget és az összefüggések mély megértését a 2011-től gyakorolt hipnocoaching hozott oktatónk szakmai életében. Saját tapasztalattal rendelkezik a viselkedés és a motiváció kialakulásáról, valamint változtatásának folyamatáról. 1992 óta foglalkozik vezetők képzésével. Vezetői tapasztalatot szerzett a határőrségnél, biztosító cégnél és felnőtt képző cégnél.



Röntgen szemek

Emberismeret beszerzőknek –
a 9 értékesítői álarc



2017. JANUÁR 23-24.

www.iir-hungary.hu

☎ 06-1/459-7301

✉ training@iir-hungary.hu

TI7001

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 _____ Helység _____
Utca/Postafiók _____

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 díjak	2016. DECEMBER 9-IG		2016. DECEMBER 10-TŐL
	Ár	Megtakarítás	Ár
<input type="checkbox"/> RÖNTGEN SZEMEK: 2017. JANUÁR 23-24., BUDAPEST	219.000 Ft	30.000 Ft	249.000 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, ebéd, kávé és üdítő költségeit. ■ A rendezvényen kép- és hangfelvétel készülhet.

FIZETÉS, VISSZALÉPÉS

Jelentkezésével elfogadja a jelentkezési és visszalépési feltételeket. Jelentkezésének beérkezése után visszaigazolást és számlát kap tőlünk. Kérjük az összeget szíveskedjen a rendezvény előtt átutalni és a számlaszámot, valamint a résztvevő nevét a befizetési csekkben feltüntetni. A rendezvényre való bejutás csak akkor garantált, ha befizetése cégünk-höz 3 munkanappal a rendezvény előtt beérkezett. Ha átutalása a rendezvény kezdete előtt 2 héten belül történik, kérjük azt a rendezvény napján a regisztráláskor a pénzes utalvány feladoványával igazolni. Fizetési késedelem esetén a résztvevő minden felszólítási- és inkasszódj megérkezésére kötelezett. Esetleges program- és helyszínváltoztatás jogát fenntartjuk. Visszalépés: Csak írásban lehetséges. A részvétel visszamondása esetén 20.000 Ft-át/jelentkező, a rendezvényt megelőző 2 héten belüli lemondás esetén 40.000 Ft-át/jelentkező adminisztrációs költségét számolunk fel. A rendezvényt megelőző 2 munkanapon belüli lemondás esetén a résztvevő a teljes részvételi díjat köteles megfizetni. A bejelentett résztvevő részvételének módosítása meghatározott feltételek mellett lehetséges. A szakképzési hozzájárulás terhére elszámolható összegek módosultak. Ügyfélszolgálatunk (06-1/459-7300) örömmel ad bővebb tájékoztatást, illetve a honlapunkon is tájékozódhat.

VAN MÉG KÉRDÉSE?

Ügyfélszolgálat:	Takács Tünde	06-1/459-7300
Koncepció:	Steib Katalin	06-70/619-0993
Marketing:	Mile Mónika	06-1/459-7334