

SPRZEDAŻ

Trening sprzedaży przeznaczony jest dla osób, które, dbają o rozwój kariery oraz chcą rozwijać swoje kwalifikacje zawodowe.

Trening wspiera kompetencje menedżerskie w zakresie sprzedaży na wielu płaszczyznach. Zagadnienia sprzedaży w głównej mierze bazują na koncepcjach psychologicznych. Jedną z nich jest analiza transakcyjna, badając formy zachowań i emocje, wpływa na stosunki międzyludzkie, definiuje relacje społeczne oraz wynikające z nich zachowania.

Forma i jakość komunikacji warunkują sukcesy w relacjach biznesowych, w procesie sprzedaży oraz szeroko pojętej komunikacji.



Marcin Roczniak

Współzałożyciel Klubu Inteligencji Biznesu

Prezes Foreign Trade e-Agency

Główne korzyści

Wiedzą, jaki wpływ na sprzedaż produktu bądź usług i relacje mają profile osobowości Klientów i skutecznie potrafią wykorzystać je w procesie sprzedażowym.

- Sprzedaż w ujęciu różnych modeli i struktur osobowości Junga, MBTI oraz Analizy Transakcyjnej
- Znajomość modeli osobowości i skuteczne doinwestowanie stanów Ja
- Rozumienie mechanizmów gier psychologicznych w relacjach biznesowych
- Zasady manipulacji i sposoby radzenia sobie z manipulacją
- Zarządzanie konfliktami - obiekcje, reklamacje
- Zasady radzenia sobie w transakcjach z innymi ludźmi podczas sporu sprzedażowego
- Kreowanie skutecznej komunikacji sprzedaży przez pryzmat motywacji Klienta
- Świadomość postawy asertywnej w relacji sprzedażowej
- Znajomość modeli osobowości i sprawnego przejścia w poszczególne stany



Program treningu

Analiza osobowości

- Struktury osobowości
- Stany osobowości w komunikacji
- Wpływ modelu osobowości na relacje międzyludzkie

Komunikacja w biznesie

- Jak wykorzystać struktury osobowości w biznesie
- Jak uniknąć nieporozumień i budować partnerskie relacje w sytuacjach biznesowych
- Wzorce zachowań
- Analiza gier psychologicznych / Gry władzy
- Nieporozumienia i błędy w komunikacji
- Manipulacje oraz techniki ich przerwania
- Techniki radzenia sobie ze stresem w relacji z „trudnym” rozmówcą
- Trójkąt dramatyczny Karpmana

Metody stosowane podczas treningu:

- Praktyka i ćwiczenia każdy moduł warsztatów zawiera zestaw ćwiczeń pogłębiających nabywane umiejętności
- Występy przed grupą uczestnicy symulują prezentację przed publicznością
- Materiały do ćwiczeń każdy z uczestników dostanie materiały zawierające streszczenie warsztatów oraz ćwiczenia
- Materiał filmowy uczestnicy dostaną nagrania, umożliwiające późniejszą analizę treningu
- Ćwiczenia oparte na metodologii „experience education” uczenie się na bazie zmiany konkretnych zachowań

Marcin Roczniak

Współzałożyciel Klubu Inteligencji Biznesu
Prezes Foreign Trade e-Agency

Specjalizuje się w zakresie komunikacji i autoprezentacji w biznesie.

Prowadzi szkolenia z zakresu wizerunku biznesowego na znaczących imprezach rangi ogólnokrajowej, a także konsultacje i doradztwo stylistyczne dla klientów VIP.

Od ponad 15 lat jest autorem i prowadzącym kursy z zakresu public speaking, pracy na scenie, modulacji głosu oraz wizerunku biznesowego.

Jest analitykiem transakcyjnym z bogatym dorobkiem szkoleniowym w tej dziedzinie. Posiada wysoko rozwinięte umiejętności budowania relacji biznesowych oraz współpracy wewnątrz organizacji z zachowaniem najwyższych standardów biznesowych.

Nadzoruje proces kreowania marki osobistej dla członków Klubu Inteligencji Biznesu. Doświadczony manager i trener kompetencji miękkich.



”

Jestem trenerem z doświadczeniem w zarządzaniu sprzedażą oraz szkoleniem trenerów wewnętrznych.

Szkoliłem takie firmy jak TAURON, Arcelor Mittal, PZU, PKO, VW, Millenium, Bank BOŚ i inne. Prywatnie jestem pasjonatem psychologii i karate.