



SPRZEDAŻ PERSWAZYJNA

Cele

Korzyści

- Opanujesz sprzedaż przy użyciu Wzorca Pytań Prowadzących®
- Opanujesz techniki argumentowania
- Dowiesz się czym jest Technika 5 Potrzeb i jak wdrażając ją niemal natychmiast zwiększyć sprzedaż
- Przyswoisz najskuteczniejsze metody wywierania wpływu w całym procesie sprzedaży
- Dowiesz się jak pisać wysokojakościowe wiadomości mailowe i oferty
- Maksymalizacja skuteczności działań w całym procesie sprzedaży

Program

- Wywieranie wpływu, czy argumentowanie?
 - Etap sprzedaży, a zastosowanie odpowiedniej metody
 - Argumenty logiczne, rzeczowe i emocjonalne
- Wzorec Pytań Prowadzących®. Najskuteczniejsze narzędzie w pracy handlowca
 - Jak zadawać pytania
 - Rodzaje pytań prowadzących
 - Zamiana zdań oznajmujących na pytające
- Wywieranie wpływu w procesie sprzedaży
 - Reprezentacja rzeczywistości w umyśle człowieka oraz jej rola w przekazie perswazyjnym
 - Różnice indywidualne i wpływ na podatność na manipulację
 - Elementy wpływu społecznego
- Fizjologia i komunikacja niejęzykowa (mowa ciała) w procesie komunikacji perswazyjnej
- Język i jego znaczenie w komunikacji perswazyjnej
 - Pisanie skutecznych tekstów perswazyjnych
 - Słowa klucze i słowa pułapki oraz ich rola wpływania na nasze decyzje
 - Rola i znaczenie intonacji w języku mówionym
 - Perswazyjna komunikacja niejęzykowa
- Lingwistyczne Wzorce Wywierania Wpływu®
 - Zasady komunikacji interpersonalnej – reguła rzeczywistości i kooperacji
 - Presupozycje i ich zastosowanie w procesie sprzedaży

- Wyrazy znaczeniowe i funkcyjne
- Synchroniczność i wynikanie
- Trzysłów i metafora
- Język czasu na różnych etapach sprzedaży
- Sztuczki umysłu – jak przyciągać uwagę, zainteresowanie i jak angażować
- Technika Pięciu Potrzeb® w praktyce
- **Studia przypadków i ćwiczenia**
 - Wywieranie wpływu – test wiedzy
 - Argumenty logiczne, rzeczowe i emocjonalne – studium przypadku
 - Argumenty logiczne, rzeczowe i emocjonalne – ćwiczenia
 - Wzorzec Pytań Prowadzących® – studium przypadku
 - Wzorzec Pytań Prowadzących® – ćwiczenia
 - Niewerbalny przekaz perswazyjny – ćwiczenia
 - Budowania zdań z wykorzystaniem trzech rodzajów presupozycji – ćwiczenia
 - Wyrazy funkcyjne w praktyce – ćwiczenia
 - Synchroniczność i wynikanie – ćwiczenia
 - Język czasu – ćwiczenie
 - Oferta handlowa perswazyjna vs tradycyjna – studium przypadku
 - Efektywne wiadomości mailowe – studium przypadku

Czas trwania

2 dni – 16 godzin dydaktycznych.

Formuła

Szkolenie prowadzone jest zgodnie z założeniem, że człowiek uczy się zarówno na poziomie świadomym, jak i nieświadomym, indywidualnie i w grupie, poprzez analizę i syntezę oraz poprzez nabywanie nowej wiedzy i wykorzystanie wiedzy już posiadanej. Dlatego podczas szkolenia wykorzystywane są następujące metody:

- ✓ Ćwiczenia indywidualne i grupowe
- ✓ Studia przypadków
- ✓ Testy, kwestionariusze i formularze autoanalizy
- ✓ Prezentacje multimedialne
- ✓ Filmy dokumentalne i fabularne

- ✓ Krótkie wykłady interaktywne