



Umění mluvit a přesvědčovat: Praktický návod, jak slovy a projevem ovlivňovat názory druhých

Na objednávku - Prodej a jednání se zákazníky

Většinu lidí, kteří mají předstoupit před skupinu posluchačů, se třesou kolena, přeskakuje jim hlas a potí se jim ruce. Strach, který lidé prožívají před veřejným vystoupením je pro mnohé dokonce intenzivnější, než strach z úmrtí.

Právě v této situaci však můžete získat obrovskou výhodu: pokud tyto obavy překonáte, budete mít okamžitý náskok před vašimi kolegy, konkurenty a ostatními.

Pokud totiž dokážete vystoupit na veřejnosti, pomůže vám to:

- získat nové zákazníky
- přesvědčit ostatní o svých názorech
- získat pro vaši firmu bezplatnou publicitu
- prezentovat své úspěchy
- prokázat výhody vašich produktů
- získat vyšší sebevědomí
- potvrdit své manažerské schopnosti
- dosáhnout pověsti „člověka na správném místě“
- vydělávat více peněz

Aby vaše vystoupení skutečně zapůsobilo, musíte se na něj připravit... a poznat triky a postupy, které vám tuto práci zjednoduší.

Na tomto speciálním semináři se dozvíte:

- Jak překonat počáteční nervozitu a obavy
- Co může způsobit tréma a jak proti ní účinně bojovat
- Jak i před větší skupinou lidí hovořit uvolněně a bez zábran
- Jak přesně, jasně a srozumitelně formulovat své myšlenky
- Proč je důležitá i řeč těla a vlastní image
- Power talking - řeč vítězů - proč raději vynechat „zlatá“ slova
- Jak zvládnout techniku řeči - artikulace, intonace, síla a tempo řeči, nářečí
- Kdy používat příměry, metafory, eufemismy či aforismy
- Proč je důležitá dynamika řeči a jak posluchače neuspát monotónností

A dále zjistíte:

- Jak i uprostřed dlouhé řeči projev osvěžit a zmobilizovat pozornost posluchačů
- Jak využít řečnických otázek
- Jak při prezentaci využívat moderní techniku
- Jak upozorovat, co se odehrává v hlavách Vašich posluchačů
- Jak využít sílu své osobnosti a působit profesionálně a upřímně
- Jak se zbavit řečnických zlovyků
- Proč i kritika může být pro vás motivující

- Jak si usnadnit práci osvědčenými řečnickými triky
- Jak vhodně řadit argumenty a svým projevem skutečně přesvědčit
- Jak poznat, jestli posluchači přijali vaše myšlenky

VIDEOTRÉNINK: Součástí semináře bude vaše krátké vystoupení před ostatními, které bude natočeno videokamerou. Pod vedením zkušených lektorek následně získáte nápady a tipy, jak své vystoupení zlepšit tak, aby na vaše posluchače působilo co nejlépe.

Objednejte si tento seminář pouze pro vaše pracovníky

Pokud chcete v této oblasti zdokonalit více pracovníků najednou, tento seminář (nebo jemu podobný) můžeme uspořádat i v termínu a místě, které si určíte sami a pouze pro vaše pracovníky. (K dosažení efektivního přínosu stačí pro realizaci semináře již skupina 8 - 12 účastníků.) Zatelefonujte na 585 227 076 nebo napište na namiru@cvc.cz a my pro vaše pracovníky připravíme nezávazný návrh vzdělávacího programu "na míru".

- Typ: [Prodej a jednání se zákazníky](#)
- Úroveň: [Nevyžaduje předchozí znalost tématu](#)
- Cena semináře: Na vyžádání

Přihlášení na seminář

Umění mluvit a přesvědčovat: Praktický návod, jak slovy a projevem ovlivňovat názory druhých

[+420 585 227 076](tel:+420585227076)