Jak ovlivňovat podřízené, kolegy a zákazníky: Jak dosáhnout toho, aby lidé přijali vaše myšlenky... a vzali je za své

Na objednávku - Manažerské dovednosti

Pokud chceme uspět, musíme umět pro své myšlenky a nápady získat své kolegy, podřízené a zákazníky.

A abychom vám v tom pomohli, se zkušeným psychologem jsme připravili speciální seminář **"Jak ovlivňovat podřízené, kolegy a zákazníky: Jak dosáhnout toho, aby lidé přijali vaše myšlenky... a vzali je za své".**

Cíl tohoto semináře je jednoduchý: Ukázat vám, jak dosáhnout toho, aby ostatní přijali za svou i myšlenku, o které si na samotném začátku mysleli, že je to úplný nesmysl.

Na semináři se dozvíte a naučíte používat:

Jak je možné ovlivňování lidí využít... a zneužít

- Jak je možné ovlivňování lidí využít (a zneužít)
- Proč je emoce rychlejší než myšlenka... a silnější než rozum
- Jak funguje princip reciprocity a proč se "dobro" oplácí... i s úroky
- Co je "raport" a jak tuto dovednost použít při formování vztahů
- Jak fungují při ovlivňování lidí rituály... a jak je využít
- Jak působí pocit příslušnosti ke skupině a jaké zde hrozí nebezpečí zneužití
- Jak funguje princip vzácnosti a kdy hrozí riziko manipulace

Jak ovlivňovat zákazníky při obchodním jednání

- Jak se naučit klást správné otázky ve správný čas... a správným lidem
- Proč vybudovat s klientem vztah... ještě dříve, než začnete obchodovat
- Jak se vyhnout zbytečným a předvídatelným problémům
- Jak řešit problémy spoluprací a kde tyto "spojence" hledat
- Jak jednoduchou technikou reagovat, když se jednání nevyvíjí podle vašich představ
- Jak udržet zájem vašeho partnera... a co udělat, když začne upadávat

Jak si přesvědčování usnadnit použitím "myšlenkové mapy"

- Jak uvažuje váš partner a jakých 5 kroků musí předcházet dohodě
- Proč není využití zkušeností samozřejmé a co pro to musíme udělat
- Z čeho má obavu váš protějšek a jak ji odstranit
- Jak se ponaučit z prostého sledování chování lidí kolem vás

Jak ovlivňovat pomocí tzv. "neurolingvistického programování"

- Jak vhodně využívat řeč těla a co tím rychle docílíte
- Co je "zrcadlení" a "kopírování" a jaký vliv to má na vašeho partnera
- Jak se stát "sympaťákem" a co proto musíte udělat
- Jak klasifikovat užitek pro druhou stranu a ukázat jeho prospěch

Jakou sílu mají vaše slova... a jak jí využít

- Jaká slova nesmíte při jednání s partnerem používat a proč
- Jak využít tzv. "techniku čísel"

Jak najít a použít to, co druhou stranu "žene kupředu"

- Proč lidé vždy chtějí více než mají... když mají správný motiv
- Jak najít motiv, který bude váš protějšek "hnát kupředu"
- Jak při motivování postupovat

Jak ovlivňovat problémové klienty

- Jak poznat "problémového" klienta
- Jak změnit chování problémového klienta
- Jak jej motivovat a ovlivnit jeho další jednání

Jak se v ovlivňování zdokonalovat

- Jak lidi kolem sebe "vyburcovat" a přitom nestresovat sebe a ani je
- Jak překonat nesouhlas a odmítnutí
- Jak si stanovit cíle
- Jak pracovat s parafrázemi a kdy a jak je používat
- Jak využít odměn jako strategie ovlivňování
- Jak uvést do činnosti apatický protějšek

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: Manažerské dovednosti
- Úroveň: Nevyžaduje předchozí znalost tématu
- Cena semináře: Na vyžádání

Přihlášení na seminář

Jak ovlivňovat podřízené, kolegy a zákazníky: Jak dosáhnout toho, aby lidé přijali vaše myšlenky... a vzali je za své

+420 585 227 076