



Trénink přesvědčivé prezentace: Jak zdokonalit své vystupování před zákazníky a obchodními partnery

Na objednávku - Manažerské dovednosti

Pokud se naučíte jednat, mluvit a vystupovat přesvědčivě, zasloužíte si nejen pochvalu...

Zákazníci totiž budou sami požadovat vaše produkty.

Dodavatelé začnou plnit vaše přání v termínu.

A nadřízený s vámi bude natolik spokojen, že možná sám navrhne, že vám zvýší plat.

Výsledkem tak pro vás bude jak pochvala, tak peníze.

Přesvědčivému vystupování se ale nenaučíte tím, že o tom budete přemýšlet.

Jediný způsob, jak se stát přesvědčivým, je natrénovat si to.

A přesně tuto možnost získáte na speciálním semináři „Trénink přesvědčivé prezentace: Jak zdokonalit své vystupování před zákazníky a obchodními partnery“.

Zjistíte, co, kdy, jak a proč udělat, aby vaše vystoupení před zákazníky, dodavateli a kolegy bylo nejen profesionální, ale také přesvědčivé.

A sami si to - v přátelském prostředí - několikrát vyzkoušíte.

Jak vám tento seminář pomůže v praxi

Na semináři například zjistíte:

1. Prvních pět minut rozhoduje

- Jak vás vidí zákazníci a jak vás hodnotí při prvním setkání
- Co o sobě „řeknete“ ještě, než stačíte promluvit
- Jakým dojmem chcete na ostatní působit... a jaký dojem zanecháváte nyní
- Jak se naučit „číst“ v „zrcadle“ nastaveném lidmi kolem vás
- TEST: Jaký zanecháváte první dojem a čím je to způsobeno

2. Kde hledat váš vnitřní potenciál a jak jej využít

- Co určuje vaše vrozené vlastnosti a předpoklady
- V čem je síla vaší osobnosti a kde ji hledat
- Proč někteří lidé mají přirozený respekt a jiné ostatní „neberou“
- Jak si vytvořit se zákazníky upřímný, přátelský a přitom profesionální vztah
- Jak svých dispozic, schopností a dovedností maximálně využít
- TEST: Jaký je váš typ osobnosti

3. Jak natrénovat sebejistotu a přesvědčivost v každé situaci
 - Jak působit jistě a profesionálně... i když se tak necítíte
 - Co působí ve vašem vystupování rušivě a nejistě
 - Jak zvládat nepřiměřené obavy a projevy trémy
 - Jak zvládat kritiku... a odnést si z ní poučení
 - Proč a jak připustit a přiznat vlastní chyby a nedostatky
 - Jak přesně zformulovat a vyjádřit svůj názor... a neublížit ostatním
 - Jak se bránit před manipulací a agresí
 - VIDEOTRÉNINK: Jak se profesionálně „sebeprezentovat“
4. Proč je trénink prezentace důležitý a nezbytný
 - Proč i při vystupování a jednání s lidmi platí, že „z nebe žádný učený nespadne“
 - Jak vede neustálé zkoušení, nácvik a trénink ke zvýšení vnitřní jistoty
 - Jak se naučit vystupování, působení na ostatní a mluvenému projevu
 - Jak podle hesla „Těžko na cvičišti - lehký na bojišti“ zvládnout obavy
 - VIDEOTRÉNINK: Praktické techniky pro zvládání trémy
5. Co všechno zahrnuje „profesionalita“
 - Co lidé „vidí“, když slyší příjemný a kultivovaný hlas
 - Kdy zní váš hlas vyrovnaně a důvěryhodně a jak si to natrénovat
 - Proč je správné podání ruky uměním a co jím říkáte ostatním
 - Jak učinit celý svůj vzhled maximálně profesionálním
 - Co je „overdressing“ a jak jím můžete pokazit celé jednání
 - Jak zvládnout a „udržet na uzdě“ své emoce
 - Jak se rychle přizpůsobit různým lidem a situacím
 - VIDEOTRÉNINK: Úvodní rozhovor
6. Jak do své prezentace zahrnout „pozitivní program“
 - Jak dávat druhým najevo svou pozornost a pozorně naslouchat
 - Jak se bránit „syndromu vyhoření“
 - Jak používat „power-talk“ - „řeč vítězů“
 - Co udělat, aby nás ostatní považovali za příjemné a sympatické... a rádi s námi jednali
 - VIDEOTRÉNINK: Jak vypadá vaše vystupování v praxi... a v čem se zlepšit

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

Trénink přesvědčivé prezentace: Jak zdokonalit své vystupování před zákazníky a obchodními partnery

+420 585 227 076