Účinná argumentace: Jak vdechnout vašim argumentům novou energii, při které se lidem (konečně) rozsvítí

Na objednávku - Prodej a jednání se zákazníky

Taky vás štve, že to těm lidem vysvětlujete,
ale oni to pořád $@#!& nechápou?!

Pak si tam ale nakráčí nějaký navoněný týpek nebo slečinka.
Řeknou jim TO SAMÉ co vy (jen jinými slovy)
... a lidi najednou začnou přikyvovat a souhlasit s nimi?

Říkáte si:
Vždyť jim ale nenabídli nic lepšího než já.
Vždyť jim neřekli nic nového.
Vždyť jsem jim to sám už dávno říkal.

Jenže:
Na vaše slova nereagovali.
Na ty jejich ano.
A nepoužili přitom žádná kouzla:

Našli jen v mysli toho druhého citlivé místo.
Vybrali slova a argumenty, které ťaly do živého.
A zatímco argumenty ostatních hned vylétly ven,
ty jejich - pouhou změnou slov - vyvolaly zájem.

Stejně účinný postup přitom můžete používat i vy a vaši kolegové:

Intenzivní trénink, jak proměnit standardní (nudné) informace v argumenty, které zaberou a přesvědčí, zažijí totiž na speciálním tréninku Účinná argumentace: Jak vdechnout vašim argumentům novou energii, při které se lidem (konečně) rozsvítí.

Na semináři se dozvíte:

Tsunami námitek odolá jen pevnost s hlubokými základy

- Které (jednoduché) nástroje zapojit do přípravy své argumentace
- Jak využít kritické myšlení, logiku i známé protinázory
- Čím a jak svá tvrzení, nápady a návrhy podpořit
- Jak váš posluchač rozlišuje mezi tvrzením a argumentem
- Co na druhou stranu zabere... a co naopak pustí druhým uchem ven
- Jak pochopit argumentační misky vah a jak je hodnotí náš protějšek

V argumentačním harampádí se posluchač přehrabovat nebude

- Jak argumenty správně spojovat a vršit, aby se jejich účinek nesčítal, ale násobil
- Jak dát naší argumentaci strukturu a logiku
- Jak budovat z jednolitých myšlenek tzv. argumentační schody
- Jak se mění účinnost téhož argumentu podle okolností
- Kdy toho říct druhé straně málo, kdy víc a kdy maximum
- Kdy použít tzv. cílené sdělení a co tím dosáhnete

Pravda, lež, slzy, hrozby: Argumentační drama několika dějství

- Kdy plně (ne)věřit argumentům vašeho protějšku
- Jak správně rozebrat a vyhodnotit, co tvrdí druhá strana
- Jak reagovat na emotivní výroky a dramatické scény
- Kdy (ne)využít v argumentaci emoce (a udržet ty své)
- Z jakých ingrediencí se skládá "správná" argumentace (která zabírá)
- Jak se bránit a ubránit manipulaci

Opakovat stále stejné neúčinné argumenty je přece šílenství

- Co jste říkali dříve... a co budete říkat teď
- Jaké chyby děláte ve své argumentaci (vyzkoušíte si to)
- Které argumentační postupy jsou dopředu prohrané
- Jak je poznáme a jak se jim můžeme bránit
- Jak budovat a pečovat o sbírku argumentů, které fungují

Kdo by se měl semináře zúčastnit

Tento seminář je určen všem pracovníkům, kteří ve vaší firmě jednají se zákazníky, úředníky nebo dodavateli a mají za úkol něco zařídit, vyřešit, sehnat, prodat nebo domluvit. Druhá strana si je totiž sice vyslechne, ale razítko/peníze/potvrzení/souhlas/energii vydá jen tehdy, pokud uslyší argumenty, které jej přesvědčí. Každá situace si přitom žádá jiný přístup a právě na tomto semináři se dozvíte, jak své argumenty vyhodnotit, které vybrat a jak je poskládat tak, aby odpor spadl jako domino a vy tak získali volnou cestu.

O kolik zase přijdete tím, že nevymyslíte argument hned na místě?

Možná se to stalo i vám: Vrátíte se z jednání se zákazníkem, dodavatelem, šéfem či úředníkem a TEPRVE pak si uvědomíte, co jste měli říct. Čím byste toho druhého přesvědčili. A na co by slyšeli. Jenže... schůzka už skončila, rozhodnutí padlo, následky jsou dány. A sami víte, o jakou příležitost jste se tenkrát připravili. Pokud se chcete podobným ztrátám vyhnout, na semináři uslyšíte, jak své argumenty připravit tak, abyste vždy měli po ruce ten správný. A aby vám nedostatek argumentů už nikdy nezhatil příležitost, na kterou jste tak dlouho čekali.

Jak hodnotí lektorku ostatní účastníci

"*Informace byly podány výbornou formou, skvělá lektorka. Možnost zapojení do rozhovoru, spousta příkladů na dané téma přímo z praxe. Malý počet lidí na semináři.*" Pavlína Petrovičová
"*Líbil se mi rozbor psychologických typů lidí a jejich jednání v souvislosti s metodou efektivního získání svých (firemních) peněz.*" Jitka Mišingerová

"*Praktické příklady, komunikace ve skupině, výměna názorů, typologie.*" Zuzana Sobolová
"*Na semináři se mi líbilo řešení situace kdy nám klient dluží, typologie, seminář celkově.*" Jakub Přikryl

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: 2 950 Kč bez DPH

Přihlášení na seminář

Účinná argumentace: Jak vdechnout vašim argumentům novou energii, při které se lidem (konečně) rozsvítí

+420 585 227 076