ІНСТИТУТ ПСИХОЛОГІЇ І ПІДПРИЄМНИЦТВА

Ви власник компанії або фахівець у сфері продажів, логістики, PR, юриспруденції?

Тоді Ви точно розумієте, що від правильної побудови комунікації залежить результат будь-якого проєкту.

Інвестиція у свій професійний розвиток – це єдина інвестиція, яка завжди приносить позитивний результат.

Як цього досягти?

- Постійно вдосконалювати навички ведення переговорного процесу;
- Оволодіти техніками роботи із запереченнями й аргументаціями;
- Навчитись правильно зчитувати невербальні сигнали співрозмовника й використовувати їх для позитивного результату в переговорах;
- Через усвідомлення свого лідерського потенціалу правильно визначати мету та йти до неї.

За 3 місяці навчання інтенсивною програмою Ви:

- Оволодієте новими техніками ведення переговорів.
- Навчитесь вести комунікацію через листи та створювати контент, що продає.
- Відкриєте секрети психології в комунікації.
- Розкриєте техніки розвитку свого лідерського потенціалу.

Саме цього навчають на курсі

«Ефективні переговори та продажі»

Наші лектори – це професіонали своєї справи, які мають фахову та психологічну підготовку, що дає змогу давати точні й ефективні інструменти для Вашого бізнесу.

ІНСТИТУТ ПСИХОЛОГІЇ І ПІДПРИЄМНИЦТВА ВІДКРИВАЄ НОВИЙ НАБІР НА ПРОГРАМУ

Формат навчання: Онлайн-конференція через платформу Zoom

Ефективні переговори та продажі

Складові тренінгу:

30% Теорія

70% Практика (рольові ігри, групові завдання, робота в парах)

Курс призначено для:

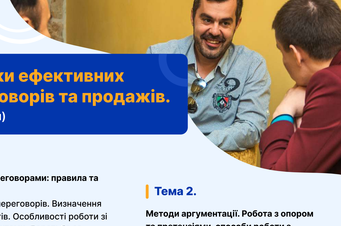
- Керівників відділів продажів;
- Менеджерів вищої ланки;
- Власників бізнесу;
- Фахівців з активних та оптових продажів.

Мета програми:

- Оволодіти новими техніками ведення переговорів.
- Засвоїти методику аргументації та роботи із запереченнями.
- Навчитись застосовувати техніки невербальної комунікації.
- Відкрити секрети психології комунікації.
- Оволодіти технологією створення "продавальних" текстів.
- Засвоїти техніки розвитку особистості й розвинути в собі лідерське мислення.

Вартість курсу

42 000 грн



Техніки ефективних переговорів та продажів.

(18 годин)

Тема 1.

Управління переговорами: правила та прийоми.
Підготовка до переговорів. Визначення типології клієнтів. Особливості роботи зі складними клієнтами. Боротьба за вигоду, компроміс та поступку. Основні правила.

Тема 2.

Методи аргументації. Робота з опором та претензіями, способи роботи з критикою.
Позитивні та негативні емоції у переговорах. Техніки роботи з емоціями. Як упоратися зі своїми емоціями та нейтралізувати емоції клієнта. Зовнішня та внутрішня агресія, провокація агресії як елемент тиску.

Тема 3.

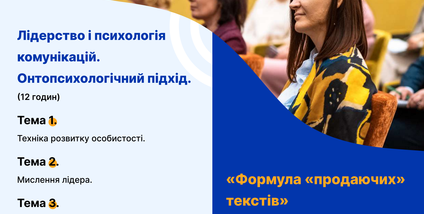
Робота із запереченнями, техніки ведення переговорів.
Як уникнути заперечень збоку клієнтів. Види та причини виникнення заперечень. Алгоритми та методи подолання заперечень.

Тема 4.

Як досягти своїх цілей та ефективно провести зустріч із ЛПР.
Етапи особистої зустрічі в експертних продажах. Визначення та формування потреб. Повний алгоритм дії: від встановлення контакту - до укладення угоди. Тирівнева модель формування переваг продукту та компанії.

Тема 5-6.

Базові техніки кінетико-проксемічного аналізу.
Практика невербального спілкування. Про що говорять наші жести. Основні правила невербального аналізу. 10 принципів успіху в спостереженні та розшифровці невербальної комунікації. Базові реакції та прояви тіла. Вивчення емоційного стану опонента. Стрес та дистрес. Техніки «прочитувати» готовність опонента до переговорів.



Лідерство і психологія комунікацій. Онтопсихологічний підхід.

(12 годин)

Тема 1.
Техніка розвитку особистості.

Тема 2.
Мислення лідера.

Тема 3.
Секрети психології комунікацій.

Тема 4.
Психологічні особливості спілкування по телефону.

За результатами програми Ви:

Оволодієте навичками ведення переговорних процесів, роботи із запереченнями та з конфліктними ситуаціями. Вибудуєте систему створення ефективних взаємовідносин із партнерами.
Відкриєте для себе нові інструменти невербального аналізу співрозмовника. Отримаєте системні знання про методи та принципи написання текстів, які продають.
Оволодієте новими інструментами написання текстів для різних аудиторій. Спровокуєте себе на зростання й розвиток, а, отже, і на новий рівень фінансового результату.

«Формула «продаючих» текстів»

(9 годин)

Тема 1.

Тексти як інструмент просування.
Методики та прийоми написання текстів, залежно від цілей та майданчиків розміщення матеріалів. Інструментарій тексту. Структура, контекст, візуальний ряд, ключові слова, стилістика.

Тема 2.

Копірайтинг, рерайтинг - специфіка відмінностей. Принципи та цілі сторітелінга.

Тема 3.

Медіа-рілейшнз:

1. Позиціювання інформації
2. Управління інформаційним потоком
3. Прийоми створення та посилення текстів, що продають