

Silny i skuteczny sprzedawca - warsztaty

Masz pytania odnośnie tego szkolenia? Skontaktuj się z nami: **22 / 845 52 53**, szkolenia@jgt.pl

Więcej informacji na temat szkolenia znajdziesz również tutaj:

<https://www.jgt.pl/szkolenia,skuteczny-sprzedawca-ssk.html>

OPIS SZKOLENIA

„Sukces wydaje się w dużej mierze kwestią wytrwania gdy inni rezygnują.”

W. Feather

Sprzedaż, sprzedawanie, umiejętność sprzedawania to jedna z najcenniejszych i najbardziej poszukiwanych kompetencji na rynku. Jednocześnie to kompetencja rzadka. Sprzedaż wymaga ogromnej wiary w siebie, determinacji, wytrwałości, samomotywacji, oraz siły i odporności psychicznej. Tak jak sukces w sprzedaży może być spektakularny, tak samo wyczerpanie, wypalenie i rezygnacja wyjątkowo silne. W zawodzie sprzedawcy, jak w żadnym innym, odporność, w szczególności odporność na odrzucenie (odmowa, nieudomknięcie transakcji, zmiana decyzji przez klienta) odgrywa kluczową rolę.

W 2001 roku amerykańska piechota morska, w odpowiedzi na zwiększone zapotrzebowanie na żołnierzy, rozpoczęła poszukiwania osób w nowych grupach docelowych, innych, niż dotychczas, i podczas tych poszukiwań odkryła rzecz zdumiewającą. To nie mężczyźni o ogromnej tężyznie fizycznej byli najlepszymi rekrutami, a mężczyźni (oczywiście też fizycznie sprawni) będący sprzedawcami ubezpieczeń okazali się najlepsi. Powód – to sprzedawcy ubezpieczeń wytrzymywali mentalnie katorżnicze treningi, podczas gdy osoby wyjściowo fizycznie silniejsze rezygnowały.

Dobrego sprzedawcę bardzo trudno zastąpić, bo sprzedawca to nie tylko sprzedaż, ale zaufanie, relacje i baza klientów. Z tego powodu o sprzedawcę trzeba dbać, by w swojej ogromnie wymagającej pracy wiedział jak i umiał się odbudować i tym samym, by zachował swoją charyzmę i umiejętność przekonywania.

Proponujemy Państwu szkolenie oparte o nowoczesne metody wywodzące się z najnowszej wiedzy naukowej dotyczącej radzenia sobie z napięciem emocjonalnym, działania z zachowaniem przejrzystości myślenia, efektywności osobistej. Szkolenie to pomoże odnaleźć w sobie pokłady siły, wzmocnić swoją charyzmę, pokonać wewnętrzne ograniczenia, podnieść poziom energii i tym samym podnieść efektywność.

Udział w warsztatach będzie przydatny dla osób zajmujących się sprzedażą - zarówno takich, które same sprzedają jak i dla menedżerów, których zadaniem jest wspieranie swojego zespołu w codziennej pracy.

W trakcie warsztatów powiemy m.in.:

- jak budować relacje z Klientami w oparciu o autentyczną postawę osoby godnej zaufania,
- jak efektywniej realizować swoje zadania,
- jak zwiększyć swoją umiejętność radzenia sobie ze stresem i presją,
- jak nabyć lub wzmocnić umiejętność zachowania jasności myślenia i działania głównie w sytuacjach wysokiego napięcia,
- jak budować zaufanie Klientów poprzez zachowanie stabilności emocjonalnej.

Uczestnicy nabędą wiedzę o:

- najnowszych odkryciach naukowych związanych z efektywnością osobistą,
- neuro-komunikacji, czyli biologii związanej z rozumieniem i przyswajaniem informacji,
- stresie i jego wpływie na siłę i odporność psychiczną.

Uczestnicy nabędą umiejętności:

- radzenia sobie z przeciążeniami i spadkami skuteczności,
- podnoszenia efektywności osobistej,
- zmiany szkodliwych nawyków na wspierające,
- zadawania pytań poszerzających perspektywę i angażujących do działania.

Celem warsztatu jest odnalezienie wzorów zachowań, które są szkodliwe oraz zastąpienie starych nawyków nowymi, wspierającymi rozwój i efektywność. Celem warsztatu jest nauczanie uczestników skutecznych technik radzenia sobie ze stresem, możliwych do zastosowania wtedy kiedy są potrzebne, bez konieczności udawania się w miejsce odosobnienia, czy zagłębiania się w wielogodzinną medytację.

Szkolenie oparte jest o nowoczesne metody wywodzące się z najnowszej wiedzy naukowej dotyczącej radzenia sobie z napięciem emocjonalnym, działania z zachowaniem przejrzystości myślenia, efektywności osobistej:

- Metoda Points of You™ (narzędzia: The Coching Game, Punctum, Faces), która poszerza perspektywę, uwalnia potencjał i uczy myślenia ponad schematami,
- Metoda HeartMath – to oparte na badaniach naukowych techniki treningu mentalnego,
- jak i treningu oddechowego, podnoszące poziom hormonu witalności DHEA, tym samym otwierające dostęp do zdolności kognitywnych kory przedczołowej, czyli elastyczności w obliczu zmian i myślenia rozwiązaniami,
- Metodologia MTQ48 – czyli analiza i techniki budowania własnej siły i odporności psychicznej w ramach czterech kategorii wyjściowych – pewność siebie, zaangażowanie, podejście do wyzwań, poczucie wpływu,
- Badania naukowe nad efektywnością w obszarze mentalnym (rozmowa, umiejętność zadawania pytań), emocjonalnym (umiejętność dotarcia do prawdziwych potrzeb oraz motywacji klienta), oraz fizycznym (charyzma),
- Metoda M.O.M. – motivation, observation, mechanics – to techniki pozwalające zauważyć i zmienić własne nawyki na takie, które wspierają sprzedaż.

W zależności od rozwoju sytuacji, szkolenie odbędzie się **w formie stacjonarnej lub online. Dopuszczamy także formę mieszaną**, gdzie część osób przebywa w sali szkoleniowej, a część uczestniczy w trybie online.

Podczas szkolenie online, uczestnik przebywa w swoim miejscu zamieszkania / pracy.

Jest zachowana warsztatowa forma szkolenia. Uczestnicy w czasie rzeczywistym widzą i słyszą trenera, mogą zadawać pytania i wyjaśniać wątpliwości. Trener udostępnia na bieżąco na ekranie materiały szkoleniowe. Uczestnicy mogą również widzieć i słyszeć siebie wzajemnie.

By uczestniczyć w szkoleniu wystarczy dostęp do urządzenia podłączonego do internetu, mikrofon / ew. słuchawki i wygodny fotel :)

PROGRAM

1. Wprowadzenie do warsztatu. Zapoznanie uczestników, oczekiwania, kontrakt.
2. Neurony, kortyzol, dopamina i ewolucja, czyli neuronauka w służbie efektywności osobistej.
3. "To, że coś jest oczywiste nie znaczy jeszcze, że jest prawdą" - podstawowe błędy poznawcze i skróty myślowe charakterystyczne dla niskiej elastyczności mentalnej, czyli przeciążenia i ich wpływ na podejście do klienta, umiejętność zadawania pytań i umiejętność rozbijania obiekcji. Narzędzie The Coaching Game. Praca w grupie.
4. Cztery domeny siły i odporności psychicznej – pewność siebie, poczucie wpływu, zaangażowanie, podejście do wyzwań. Ćwiczenia indywidualne mające na celu przyjrzenie się własnym uwarunkowaniom.

5. Energia osobista, a skuteczność – jak wzmacniać swoją charyzmę. Prezentacja, dyskusja, ćwiczenia w mniejszych grupach, których celem jest zmiana zachowań i komunikatów obniżających zaufanie do sprzedawcy, a wynikających z obniżonej odporności. Technika M.O.M.
 6. Od wyczerpania do witalności – jak aktywować produkcję hormonu witalności czyli DHEA – ćwiczenie indywidualne.
 7. Technika Heart-Focused breathing – z wykorzystaniem technologii w procesie podnoszenia efektywności:
 - EmWave
 - InnerBalance
 8. Wskazówki na temat produktywności, o jakich jeszcze nie słyszałeś – prezentacja i praktyka krótkich i skutecznych mikro-nawyków podnoszących poziom energii na co dzień.
 9. Ćwiczenie Framestorm – czyli neuroplastyczny mózg. Jak pokonać ograniczenia i myśleć rozwiązaniami – ćwiczenie w czwórkach.
 10. Podsumowanie szkolenia – ustalenie dalszego planu działania.
-

MIEJSCE

SZKOLENIE ONLINE:

Każdy uczestnik łączy się ze swojego miejsca pracy / zamieszkania. Wymagania: komputer / tablet z dostępem do Internetu, wyposażony w mikrofon, opcjonalnie słuchawki. Link dostępowy do szkolenia dostarczymy z wyprzedzeniem 1-dniowym.

SZKOLENIE STACJONARNE:

Miejsce szkolenia zlokalizowane w centrum Warszawy, czas dojazdu tramwajem z Dworca Centralnego - około 10-15 minut.

Na 4 dni robocze przed planowanym terminem szkolenia skontaktujemy się z Państwem i prześlemy szczegółowe informacje na temat lokalizacji szkolenia.

WYKŁADOWCA

Z wykształcenia dr prawa, doktorat na uniwersytecie w Bournemouth w Wielkiej Brytanii, pracowała jako prawnik z Polsce a także w Brukseli w Komisji Europejskiej.

Od wielu lat pasjonuje się nauczaniem i inspirowaniem innych do rozwoju i życia zgodnie z własnymi wartościami.

Wykładowca MBA, powołała do życia i prowadzi studia podyplomowe, które przygotowują do pracy w strukturach unijnych, jest także kierownikiem studiów podyplomowych „Neuro-Przywództwo”.

Prowadzi liczne wykłady, wystąpienia i prezentacje, zarówno w języku polskim i angielskim, w kraju jak i za granicą (między innymi w Wielkiej Brytanii, Belgii, Finlandii).

Jest certyfikowaną trenerką metody Points of You™, metody MTQ48 oraz metody HeartMath™. Swoją wiedzę i doświadczenie wykorzystuje do wspierania innych w rozwoju, by potrafili lepiej zarządzać, być lepszymi sprzedawcami, czy lepiej współpracować w zespole.

Prowadzi szkolenia:

- dla biznesu, pracowała m.in. dla: DHL, EY, IKEA, AVIVA, SAS Institute, Procter & Gamble, PGNIG Termika, Bioderma, Leroy Merlin, Polpharma, Roche, Gedeon Richter, Merck, Oceanic, Tauron, Nationale-Nederlanden, Grupa Muszkietierowie, Apteki Zdrowit, PKO Ubezpieczenia, Wydawnictwo Nowa Era, HP Enterprise, Accenture, Szlachetna Paczka, OTIS, Grupa Muszkietierowie, Orbis, Kiesow, imf electronic, USP Zdrowie, Bonduelle,
- dla sektora administracji publicznej, m.in. dla Ministerstwa Spraw Zagranicznych, czy Krajowej Szkoły Administracji Publicznej w Warszawie, sądów rejonowych, dla Miasta Warszawy.

CENA

1490,00 zł + 23% VAT = 1832,70 zł brutto

1490,00 zł + VAT zw = 1490,00 zł brutto - w przypadku, gdy udział w szkoleniu jest finansowany co najmniej w 70% ze środków publicznych.

SZKOLENIE ONLINE:

Cena obejmuje: udział w zajęciach dla 1 osoby, materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej, certyfikat ukończenia szkolenia, zapewnienie platformy szkoleniowej i dostępu do szkolenia w czasie rzeczywistym, test połączenia, pomoc techniczną w razie potrzeby.

SZKOLENIE STACJONARNE:

Cena obejmuje: udział w zajęciach dla 1 osoby, materiały szkoleniowe, serwis kawowy, lunch, certyfikat ukończenia szkolenia.

Cena szkolenia nie obejmuje noclegu.

Jeśli są Państwo zainteresowani zarezerwowaniem miejsca w hotelu korzystając z naszego pośrednictwa - prosimy o kontakt.

Cena noclegu zależy od terminu i od wolnych miejsc w hotelu. Im wcześniej dokonamy rezerwacji, tym łatwiej o miejsce w hotelu i uzyskanie dobrej ceny.

Współpracujemy z hotelami znajdującymi się w pobliżu miejsca szkolenia:

Podane niżej ceny obowiązują do końca 2020 roku (specjalna promocja)

Hotel Premiere Classe, ul. Towarowa 2, Warszawa

Koszt: od 140 zł (jedyńka ze śniadaniem) i od 165 zł (dwójka ze śniadaniem)

tel. +48 22 582 72 06, www.premiere-classe-warszawa.pl/pl

Hotel Campanile, ul. Towarowa 2, Warszawa

Koszt: od 190 zł (jedyńka ze śniadaniem) i od 227 zł (dwójka ze śniadaniem)

tel. +48 22 582 72 04, www.campanile-warszawa.pl/pl

Hotel Golden Tulip, ul. Towarowa 2, Warszawa

Aktualnie trwa remont hotelu - do 2021 roku.