



Эмбодимент в бизнесе: лидерство, продажи, переговоры

ВОЛЕВАЯ ПРОДАЖА
ПЕРЕГОВОРЫ НА ИНСТИНКТАХ
НАСТОЯЩЕЕ УПРАВЛЕНИЕ



Здравствуйте, дорогие друзья!

Меня зовут Анучин Андрей.

Я работаю в сфере обучения и развития персонала с 1999 года, и за это время провел более 500 открытых и корпоративных тренингов по продажам, сложным продажам, перехвату клиента.

И всегда меня волновал один вопрос: как повысить эффективность обучения!?

Не секрет, что эффективность тренингов как метода обучения не так высока. По оптимистичным оценкам слушатели запоминают от 10 до 20 процентов материала, и лишь единицы участников после тренингов демонстрируют улучшение своих навыков.

Но теперь я знаю что повысить эффективность обучения возможно за счет развития метанавыков и тренинговых технологий эмбодимента.

Что такое эмбодимент?

Ключевая идея embodiment-подхода - поза, движение, дыхание, внутреннее состояние определяют как мы воспринимаем мир, что думаем, как действуем, как относимся к себе и другим.

Например если продавец получает возражение со стороны клиента, а у него внутри все обмякло, или же наоборот – внутри его вскипает гнев или обида – вряд ли его взаимодействие с клиентом будет конструктивным и он получит то, что ему надо.

Методика проведения тренинга позволяет:

- ✓ через работу с простыми движениями и взаимодействиями изменять понимание себя и других;
- ✓ развивать навыки, добавлять возможности и совершенствовать действия;
- ✓ осознать свою привычную реакцию (fight-flight-freeze) и откорректировать ее;
- ✓ научиться мгновенно входить в ресурсное состояние;
- ✓ выработать устойчивый навык успешного поведения в сложной ситуации

ВОЛЕВАЯ ПРОДАЖА

ОСНОВНЫЕ ТЕМЫ

Как вызвать доверие у клиента

методики практического воздействия на клиента

Технологии влияния в продажах

Как получить то, что вам нужно

Почему эффективно

В ходе тренинга будет использованы множество примеров взаимодействия с клиентами.

мы будем рассматривать сложные ситуации чтобы вы могли принимать простые и эффективные решения

Вы осознаете свои ограничивающие привычки и повысите свою гибкость и способности влиять на других людей

На тренинге будут отрабатываться технологии

- управление ритмом взаимодействия с клиентом
- управление собственными негативными эмоциями
- управление собой в ситуации конфликта
- выбора эффективного стиля поведения в зависимости от ситуации



РЕЗУЛЬТАТЫ

Доступ к естественным ресурсам вашей интуиции

Практические инструменты для влияния на клиента

Уверенность с любым клиентом

ПЕРЕГОВОРЫ НА ИНСТИНКТАХ

В программе

- ритм переговоров
- как задавать сильные вопросы
- безупречная аргументация
- использование эмоций для контроля и воздействия
- как чувствовать партнера и управлять им

Основные темы

- Подготовка к переговорам.
- Манипуляции в начале переговоров
- Ролевое принуждение
- Гибкость и настойчивость
- Основные принципы убеждения
- Управление эмоциями и стрессом
- Техника твердого отказа
- Основные правила и принципы торга
- Техники аргументации цены
- Особенности групповых переговоров



Это эффективно, потому что

Программа на 80% состоит из авторских разработок на основе техник эмбодимента и бодинамики

Концентрированная практика – пятнадцатилетний опыт проведения тренингов плюс новейшие техники обучения действием

Актуальные кейсы, максимально приближенные к современной практике переговоров.

Используемая методика проведения тренинга разработана для максимального развития практических навыков

РЕЗУЛЬТАТЫ

Привычка занимать активную позицию в переговорах

Практические инструменты для управления ходом переговоров

Способность влиять на других людей

«Мы можем узнать, что такое лидерство, но когда возникнет необходимость повести за собой – мы не сможем это сделать»

НАСТОЯЩЕЕ ЛИДЕРСТВО

Цели тренинга

- ✓ Научиться управлять собственными состояниями
- ✓ вызывать доверие у подчиненных и коллег
- ✓ использовать интуицию для выбора верного действия
- ✓ мотивировать и мобилизовывать других
- ✓ отстаивать свою позицию без высокомерия и агрессии;
- ✓ предупреждать и эффективно действовать в конфликте.
- ✓ Улучшение интуиции

В программе.

Как ставить и достигать своих целей.

Как увлечь других своей целью.

Атрибуты уверенного поведения.

Просьба, требование, приказ.

Лидер как ведущий за собой

Управление эмоциями.

Управление конфликтом

Это эффективно

потому что в тренинге прорабатываются основные навыки, необходимые руководителю

- просьба и требование
- ведение и подстройка
- влияние и убеждение
- сотрудничество и конфликт.



РЕЗУЛЬТАТЫ

Получение целостного образа себя как руководителя

Развитие способности влиять на других

Обретение ресурсов для жизни и для работы

Технологии управления собственными состояниями