

Katalog izobraževanj

UČINKOVITO POSLOVNO KOMUNICIRANJE PRODAJNE STRATEGIJE IN VEŠČINE

VSEBINE in TEME

1. ASSESSMENT CENTER
2. PRODAJNE VEŠČINE IN KOMUNICIRANJE S STRANKAMI – PO PRINCIPU NEVRO LINGVISTIČNEGA PROGRAMIRANJA
3. MODELIRANJE – STRATEGIJA NAJBOLJŠE PRODAJNE TROJKE
4. POSLOVNI COACHING
5. TRAIN THE TRAINERS
6. VODENJE IN VPLIVANJE
7. POSTAVLJANJE IN DOSEGANJE CILJEV
8. MOTIVIRANJE SEBE IN DRUGIH
9. USPEŠNI POSLOVNI IN OSEBNI ODNOSI
10. SPREMINJANJE ČUSTVENEGA STANJA

11. UPRAVLJANJE ČASA

12. MEDIACIJA

ASSESSMENT CENTER

Naš assessment center nudi vaši organizaciji strokovno pomoč pri zaposlovanju in optimizaciji delovanja že zaposlenih znotraj sistema v vaši organizaciji :

- zaposlitev prave osebe,
- ujemanje zaposlenih z delovnim mestom,
- povečanje zadovoljstva in produktivnosti zaposlenih,
- zmanjšanje fluktuacije.

Pri tem je ključni dejavnik, ki vpliva na gornje postavke - **dober in učinkovit selekcijski postopek.**

Posebej za vas izdelamo **diagnostični intervju**, ki ga potem sami uporabljate pri razgovoru s kandidati za novo zaposlitev.

Ob prvem stiku s kandidatom izvemo namreč tisto, kar nam kandidat zavestno želi sporočiti (izobrazba, strokovne kompetence, izkušnje). Tisto, kar je velikokrat ključno, pa ostane prikrito (samoiniciativnost, polje motivacije, kompetence za reševanje konfliktov, sposobnosti delovanja v timu, adaptacija na spremembe - fleksibilnost). To pa izvemo tako, da kandidata postavljamo v različne situacijske vloge, ki jih mora zavzeti tekom intervjuja.

Miselne sposobnosti, osebne lastnosti, tip osebnosti pa merimo z različnimi **psihometričnimi orodji** (standardiziranimi vprašalniki).

Naša ekipa uporablja zlasti **tri psihometrična orodja - teste:**

- Mayers & Briggs Personality test - M.T.B.I.
- REISS Profile Test
- D.I.S.C. Assessment Test.

Rezultate testov obdelamo in vam jih posredujemo, lahko pa ključne kadre pri izboru kandidatov naučimo uporabe in interpretacije testov.

PRODAJNE VEŠČINE IN KOMUNICIRANJE S STRANKAMI - PO PRINCIPU NEURO LINGVISTIČNEGA PROGRAMIRANJA

Nevro-lingvistično programiranje je izredno učinkovit **sistem komunikacijskih orodij in tehnik o osebni odličnosti**, ki so uporabne za povečanje učinkovitosti tako v poslovnem svetu kot v osebnem življenju.

Strnjena razlaga pojma Nevro lingvističnega programiranja:

NEURO

Naš nevrološki proces – razumevanje delovanja naših možganov ter način, s katerim uporabljamo naše zaznave, preko katerih dojemamo svet okoli sebe

LINGVISTIČNO

Naše besede – način uporabe jezika in besed ter kako to vpliva na nas in našo okolico

PROGRAMIRANJE

Naše vedenje – način, s katerim organiziramo naše ideje in dejanja, ki proizvajajo želene rezultate.

TEHNIKE – VEŠČINE – ZNANJA:

- Vzpostavitev **dobrega stika** – predpogoj vsake prodaje
- Prepoznavanje in **obvladovanje komunikacijskih strategij** – **komunikacija »iz oči v oči«** ter **telefonska komunikacija**,
- **Uspešno prezentiranje** storitev in/ali izdelkov – **SISTEM 4MAT**
- **Prepoznavanje različnih tipologij osebnosti** – zaznavnih kanalov in prilagajanje komuniciranja le-tem,
- **»The Buying Formula«**,
- **Vplivanje na delovanje sogovornika** s povratno informacijo,
- **Govorica prodajalca, ki vodi k akciji kupca**
- **Prodajanje preko vrednot kupca**,
- **Razumevanje lastne in sogovornikove telesne govorice**,
- **Soočanje z ugovori, dvomi in napadi** - brez da bi izgubili dober stik,
- *in druge, v odvisnosti od potreb in ciljev, ki jih bomo določili skupaj z vami.*

MODELIRANJE – STRATEGIJA NAJBOLJŠE PRODAJNE TROJKE

Modeliranje pomeni **opazovanje in preučevanje nekoga, ki je na svojem področju odličen** (najboljši) ter na podlagi tega **vzpostavitev modela – matrike – formule**, na podlagi katere lahko tudi ostali dosegajo enake ali vsaj zelo podobne rezultate.

Z uporabo protokola (vprašanja, koraki) za modeliranje sposobnosti oz. veščin naredimo izkustveno matriko in to prenesemo na druge tako, da jih naučimo razmišljanja, čutenja in delovanja, ki bo privedlo tudi njih do izvrstnih rezultatov.

Preučili bomo vaše tri najbolj uspešne prodajne strokovnjake in nato izdelali matriko, po kateri bomo naučili prodajati vaše ostale svetovalce v prodajni in servisni službi.

POSLOVNI COACHING

Poslovni coaching je eden najučinkovitejših načinov za doseganje zelenih sprememb v razmišljanju in vedenju pri ljudeh in v organizaciji.

Coaching je strokovna pomoč, ki **pomaga posameznikom in podjetjem, da s pomočjo lastnega miselnega procesa in razvoja dosežejo takojšnje izboljšave**, coach pa jim pri tem pomaga prepoznati lastne vire ter sposobnosti.

Poteka v obliki rednih srečanj med posameznikom/skupino in coachem.

Obseg in pogostost srečanj se dogovori na začetku in se lahko prilagaja po potrebi.

Povprečen obseg srečanj v prodajni industriji je sledeč:

- vodstveni kader – individualno: 5 - 8 srečanj
- vodstveni kader – skupina: 5 srečanj
- strokovni kader (npr. prodajni svetovalci): 3 – 5 srečanj

Skozi voden interaktivni proces klienti prepoznajo in **presejajo izzive, iščejo rešitve** ter se na osnovi izkušnje iz coachinga **usposobijo za želeno uspešno delovanje tudi po koncu svetovalnega vodenja.**

Za coaching se navadno v organizacijah odločijo za tiste strokovne sodelavce, ki so ključni ali ki jih želijo obdržati v svoji sredini, potrebujejo pa vodenje pri izboljšanju določenih vedenj oz. doseganju ciljev/rezultatov.

TRAIN THE TRAINERS

Glede na dejstvo, da se vaše podjetje uvršča med velika podjetja, da imate v svoji sredini ljudi, ki so usposobljeni za izvajanje treningov in to tudi delajo ter da imamo občutek, da v gradnjo zaposlenih vlagate čas in sredstva, bi bilo smiselno **vaše trenerje naučiti ključne NLP prodajne veščine**.

Oni pa bi jih predajali, učili in širili naprej med ostale strokovne sodelavce.

CENA PROGRAMA

Cena ure programa je predmet dogovora z naročnikom.

Trajanje programa je odvisno od potreb naročnika.

*... ker ste **NEPONOVLJIVI** v svoji **EDINSTVENOSTI**.*