

**Program: „Zaawansowane techniki wywierania wpływu” – warsztat z kamerą –2 dni – poziom zaawansowany**

**Dla kogo?:**

- ✦ Kadra Handlowa, Służby sprzedażowe w Organizacjach

**Rezultaty szkolenia:**

- ✦ Dowiesz się jak wygląda efektywny proces wywierania wpływu na człowieka.
- ✦ Zrozumiesz, dlaczego klienci nie chcą kupić od Ciebie
- ✦ Nauczysz się manipulować klientem za pomocą różnych socjotechnik.
- ✦ Dowiesz się jak kierować myśleniem Klienta, aby przekonać go do zakupu
- ✦ Będziesz umiał dopasować się właściwie ze swoją ofertą do oczekiwań klientów
- ✦ Przestaniesz bać się podstawowego zastrzeżenia „ZA DROGO”...
- ✦ Dowiesz się, czego unikać, aby Klient wybierał Ciebie....

**Metody realizacji:**

- ✦ Ćwiczenia indywidualne
- ✦ Ćwiczenia zespołowe
- ✦ Symulacje
- ✦ Case study
- ✦ Interaktywny wykład
- ✦ Testy
- ✦ Sesje z kamerą.
- ✦ Komentarze Trenerskie

**Użyte socjotechniki:**

- ✦ Użyty poniżej zestaw socjotechnik jest przykładowy, po zapoznaniu się ze specyfiką firmy dopasujemy techniki do konkretnych wymagań poszczególnych pracowników i sytuacji.

**Program szkolenia:**

**Moduł 1: Narzędzia wywierania wpływu – fazy manipulacji**

- ✦ Faza planowania.
- ✦ Faza zastosowania.
- ✦ Faza treningu.
- ✦ Faza kontrolna.

***Sposoby prowadzenia modułu:***

Wprowadzenie grupy do praktycznych ćwiczeń z zakresu budowy procesu manipulacji i wywierania wpływu. Wskazanie przydatności właściwego przygotowania się do przeprowadzania niestandardowych działań używania socjotechnik.

**Moduł 2: Strategia podejścia klienta – technika Maderthanera – ciężar rozmowy vs spełnienie oczekiwań klienta**

- ✦ Definicja obszaru rozmowy.
- ✦ Analiza Obszaru Rozmowy – AOR.
  - ✓ Słaby sprzedawca – klient blokujący.
  - ✓ Powierzchnia rozmowy i ciężar przegranej. Przykłady, symulacje.
  - ✓ Przodujący sprzedawca – super klient.
  - ✓ Powierzchnia rozmowy i ciężar wygranej. Przykłady, symulacje.

### **Sposoby prowadzenia modułu:**

Przedstawienie i przećwiczenie z uczestnikami podstawowej zasady prowadzenia rozmów i kampanii budowania i podtrzymywania relacji z klientem. Wskazanie korzyści i walorów prowadzenia rozmów na tzw. Obszarze rozmówcy.

Użycie przykładów z życia uczestników jak może wyglądać i co można osiągnąć dzięki używaniu tej metody.

### **Moduł 3: Techniki wywierania wrażenia, aby wzbudzić sympatię i wypaść lepiej od konkurencji. Przykłady i ćwiczenia**

- ✦ Technika atrakcyjności.
- ✦ Technika przypodobania się.
- ✦ **Micro scenki w parach z zastosowaniem omawianych narzędzi przy udziale kamery**
- ✦ **Komentarz trenerski do odegranych scenek z uwzględnieniem socjotechnik niewerbalnych**
- ✦ Technika kontrastowa.

### **Moduł 4: Techniki wprowadzania w dobry nastrój klienta. Przykłady i ćwiczenia**

- ✦ Technika kaznodziei.

### **Moduł 5: Techniki poczucia bezpieczeństwa. Przykłady i ćwiczenia**

- ✦ Technika zależności.
- ✦ Technika kozła ofiarnego.

### **Moduł 6: Techniki wywierania presji na kliencie. Przykłady i ćwiczenia**

- ✦ Technika autorytetu.
- ✦ Technika wzajemności.
- ✦ Technika dobrego – złego.

### **Moduł 7: Techniki finalizujące sprzedaż i pokonujące opory klientów**

- ✦ Technika „Co by było gdyby?”
- ✦ Technika uczciwości.
- ✦ Techniki wartości inwestycji.
- ✦ **Micro scenki w parach z zastosowaniem omawianych narzędzi przy udziale kamery**
- ✦ **Komentarz trenerski do odegranych scenek z uwzględnieniem socjotechnik niewerbalnych**
- ✦ Technika rozpoznawania obiekcji i złych doświadczeń.
- ✦ Technika przeniesienia kompetencji.

### **Sposoby prowadzenia modułów:**

Prowadzenie ćwiczeń, symulacji i gier negocjacyjnych w grupach w parach i indywidualnie. Przedstawienie szkieletów poszczególnych socjotechnik oraz sposobów i kryteriów ich wykorzystania jak również inteligentnych reakcji obronnych.

Nauczenie uczestników wartości wykorzystywania i obrony przedstawianych socjotechnik. Szereg ćwiczeń z kamerą oraz komentarzem trenerskim do nagranych scenek.

### **Moduł 8: Pomost w przyszłość**

- ✦ Co wykorzystam w przyszłości?
- ✦ Podsumowanie szkolenia. Sesja pytań i odpowiedzi.
- ✦ Rekomendacje do następnych działań rozwojowych