
Nazwa: Skuteczny handlowiec w trudnych czasach – wykorzystanie komunikacji niewerbalnej podczas rozmowy handlowej

Województwo: mazowieckie

Miasto: Warszawa

Szczegóły: [zobacz szczegóły oferty](#)

Cele szkolenia

- Pokazanie sztuki i siły komunikacji niewerbalnej
- Nauka prezentacji handlowych z wykorzystaniem materiału multimedialnego.
- Pokazanie sposobów wykorzystania mowy ciała do:
 - własnej autoprezentacji
 - zrozumienia partnerów biznesowych i ich nastawienia
 - zaprezentowania oferty jako cennej i wartościowej
 - potwierdzenia, że druga strona wykorzystuje mowę ciała do negocjacji

Korzyści

- Opracowanie, poprawienie, doprecyzowanie własnej autoprezentacji.
- Opanowanie sztuki odczytywania mowy ciała partnerów biznesowych i ich nastawienia.
- Przećwiczenie umiejętności prezentowania oferty z wykorzystaniem mowy ciała.
- Nauczenie się wykorzystania komunikacji werbalnej i niewerbalnej w negocjacjach i podczas rozmowy handlowej.
- Zdobywanie wiedzy, jak obronić się przed partnerami wykorzystującymi komunikację niewerbalną do manipulowania.

Kto skorzysta

- menedżerowie i pracownicy odpowiedzialni za prowadzenie rozmów handlowych i negocjacji oraz do handlowców.

Program

Prezentacja prezentacji nie równa. Jaki mam styl prezentowania przed klientem?

- Dobór stylu do reprezentowanej firmy oraz temperamentu.
- Rodzaje prezentacji i najczęściej popełniane błędy w prezentacjach biznesowych.
- Prezentacja wyników firmy. Jak mówić do 10, a jak do 100 osób?
- Pierwsze wrażenie a sukces.
- Budowa wizerunku poza słowami - przestrzeń, władza, status, symbolika.
- Czego nie powinno się robić przed prezentacją. Ograniczenia żywnościowe przed rozmową handlową – winowajcą negatywnego odbioru nie jest tylko czosnek.

Zanim rozpoczniesz rozmowę handlową. Wizerunek w Internecie wyprzedza spotkanie.

- Jak zbudować wizerunek w sieci. Wizerunek w Internecie a wizerunek Firmy.
- Dobór treści do temperamentu i kariery zawodowej.
- Dobór zdjęć, filmów, multiprezentacji.

Prezentacja a mowa ciała – jak pokazać bez słów jak dobrym jesteś managerem i handlowcem.

- Słowa to tylko 7 procent prezentacji. Elementy niewerbalne w prezentacji.
- Jak odbierają mnie inni? Zgodność przekazu werbalnego i mowy ciała.
- Komunikacja niewerbalna w relacjach biznesowych.
- Aparycja – oddziaływanie wyglądem w prezentacji i podczas rozmowy handlowej.
- Kinezyka – mimika i gesty w prezentacji. Co myśli klient, gdy nic nie powiedział?
- Proksemika- jak zarządzać przestrzenią w biznesie.
- Haptyka – dotyk a kreowanie wizerunku.
- Chronemika – zarządzanie czasem w prezentacji.
- Wykorzystanie mowy ciała do budowania kontaktu z drugą osobą.