



Psychologia sprzedaży

(np. z zastosowaniem narzędzi Extended DISC®)

Kluczowe zagadnienia merytoryczne:

- Model C. G. Junga - wyjaśnienie czterech podstawowych wymiarów.
- Charakterystyka 4 stylów zachowań.
- Analiza własnego profilu DISC® (indywidualny raport) - zrozumienie własnego stylu komunikacji oraz jego wpływu na relacje z klientami.
- Analiza osobistej skuteczności sprzedażowej – mocne strony i pięty Achillesowe.
- W jaki sposób efektywnie współpracować z różnymi rodzajami klientów?
- Porozumiewanie się w stylu różnym od mojego – szanse i zagrożenia, jak skutecznie współpracować z klientem reprezentującym dany styl?
- Rozpoznawanie stylów komunikacyjnych – ćwiczenia zespołowe i indywidualne, analiza materiałów video i/lub audio.
- Dostrojenie się w komunikacji do różnych stylów – ćwiczenia praktyczne.
- Jak budować zaufanie i relacje długoterminowe z różnymi typami klientów.

forma spotkania: szkolenie stacjonarne, online lub w wersji hybrydowej

miejsce: do ustalenia

czas trwania: 1 lub 2 dni szkoleniowe lub odpowiednio 2 lub 4 sesje online

maksymalna liczba uczestników: 12 osób