



PRAKTYK PERSWAZJI cz I/II

**SZKOLENIE, KTÓRE POMAGA ZOSTAĆ EKSPERTEM
W KORZYSTANIU Z TECHNIK WYWIERANIA WPŁYWU**



W POLSCE JEST WIELE FIRM SZKOLENIOWYCH, SĄ FIRMY BARDZO DUŻE I BARDZO MAŁE, SĄ WYSPECJALIZOWANE I SĄ O BARDZO SZEROKIEJ OFERCIE. SĄ ZUPEŁNIE NOWE I Z OGROMNĄ TRADYCJĄ. OCZYWIŚCIE WSZYSTKIE ONE SĄ PROFESJONALNE, ELASTYCZNE, DOPASOWUJĄ SIĘ DO TWOICH INDYWIDUALNYCH POTRZEB, WSZYSTKIE MAJĄ ŚWIETNYCH TRENERÓW, SĄ KOPALNIĄ WIEDZY A STOSOWANE PRZEZ NICH METODY SĄ WYJĄTKOWE. TAK JEST NA PEWNO NA POZIOMIE DEKLARACJI, ALE TRZEBA UCZCIWIE POWIEDZIEĆ, ŻE W WIELU PRZYPADKACH TAKŻE W RZECZYWISTOŚCI.

W CZYM JESTEŚMY PODOBNI DO INNYCH FIRM JUŻ WIESZ, POWIEMY WIĘC TROCHĘ O TYM NA CO KŁADZIEMY SZCZEGÓLNY NACISK. WSPÓŁPRACA Z NAMI TO PRACA NAD PRAKTYCZNYMI ROZWIĄZANIAM, PRAKTYCZNA WIEDZA I PRAKTYCZNE METODY. JEŻELI BĘDZIE TAKA POTRZEBA, POJEDZIEMY Z TOBĄ W PRAKTYCE COACHOWAĆ TWOICH PRACOWNIKÓW (W TERENIE, W BIURZE), W PRAKTYCE NEGOCJOWAĆ KONTRAKTY I W PRAKTYCE POPROWADZIMY Z TOBĄ PREZENTACJE LUB SPOTKANIE.

WIELE FIRM SZKOLENIOWYCH PRZERABIA NA SZKOLENIACH CASE STUDY I ORGANIZUJE ĆWICZENIA W GRUPIE, MY OCZYWIŚCIE TEŻ, ALE NIEWIELU ODWAŻY SIĘ SZKOLIĆ W ŚWIECIE RZECZYWISTYM, GDZIE NICZEGO SIĘ NIE INSCENIZUJE NICZEGO NIE MOŻNA DO KOŃCA PRZEWIDZIEĆ A SPRAWDZAJĄ SIĘ TYLKO PRAKTYCZNE ROZWIĄZANIA.



MISJA

NASZA MISJA JEST: NASZĄ PASJĄ
I NASZYM PRZESŁANIEM A SPROWADZA
SIĘ DO PROSTEGO
ZWROTU

SKILL UP - GO UP

TO ZNACZY - UCZ SIĘ I WZRATAJ.
PONIEWAŻ WIERZYMY, ŻE JEDYNI
NAJLEPSI LUDZIE SĄ W STANIE
WYGRYWAĆ NA WSPÓŁCZESNYM
RYNKU.



PRAKTYKA

POWIEMY CI TEŻ CO W PRAKTYCE,
A NIE W TEORII CO TRZEBA
POPRAWIĆ A CO JEST SUPER.
POKAŻEMY KIEDY I JAK METODY
I TECHNIKI KTÓRYCH UCZYMY
ZADZIAŁAŁY, ABYŚ JESZCZE LEPIEJ
ZROZUMIEĆ WSZYSTKIE MECHANIZMY
I UMIEĆ JE WYKORZYSTAĆ.
JESTEŚMY DOŚWIADCZONYMI
PRAKTYKAMI, KTÓRZY NAUCZYLI SIĘ
TEORII ABY UDOSKONAŁIĆ PRAKTYKĘ,
UCZYLIŚMY SIĘ TEORII I DALEJ
UCZYMY BO BYŁA I JEST NAM
POTRZEBNA WŁAŚNIE W PRAKTYCE.



REZULTATY

CAŁKOWICIE PODZIELAMY
OPINIĘ JEDNEGO Z NAJLEPSZYCH
BEJSBOLISTÓW NA ŚWIECIE:

„W TEORII NIE MA RÓŻNICY MIĘDZY
PRAKTYKĄ A TEORIĄ, W PRAKTYCE
JEST. „

YOGI BERRA



SZKOLENIE PRAKTYK PERSWAZJI

„Mogę wyróżnić trzy kategorie praktyków wpływu: partaczy, szmuglerów i ekspertów”

Dr Robert B. Cialdini

SZKOLENIE PRAKTYK PERSWAZJI TO KONCENTRACJA PRZED W SZYSTKIM NA:



PRZECHODZENIU PRZEZ BARIERY PRZEKONAŃ ROZMÓWCY, KTÓRYCH NIE MOŻNA PRZEJŚĆ
KLASYCZNYMI MODELAMI OPIERAJĄC SIĘ JEDYNNIE NA ŚWIADOMYCH PROCESACH



WARSZTACIE PRZYGOTOWANIA ODPOWIEDZI ROZBRAJAJĄCYCH NAJTRUDNIEJSZE
OBIEKCJE ROZMÓWCY



MISTRZOWSKIM UŻYWANIU JĘZYKA WPŁYWU I TWORZENIU SYTUACJI, W KTÓRYCH
ROZMÓWCA SAM PODEJMUJE DECYJĘ ZAKUPOWĄ

**ROZMÓWCA MA PRAWO NIE ROZUMIEĆ I MIEĆ OBIEKCJE - NASZYM ZADANIEM
JEST JE WYJAŚNIĆ W TAKI SPOSÓB, ABY NIE STRACIŁ ON DOBREJ OKAZJI.**

**UCZESTNICY, KTÓRZY WZIEŁI UDZIAŁ W SZKOLENIU,
PODKREŚLAJĄ KILKA NAJWAŻNIEJSZYCH WARTOŚCI:**

PRAKTYCZNY

WYMIAR TRENINGU

- OPARTE NA OBIEKCJACH, POJAWIAJĄCYCH SIĘ W BIEŻĄCYCH AKTYWNOŚCIACH FIRMY
- UCZESTNICY OTRZYMUJĄ GOTOWE FORMUŁY PERSWAZYJNE, A NASTĘPNIE SAMODZIELNIE TWORZĄ PRZEKAZ
- WPISUJEMY TECHNIKI W NATURALNY STYL KOMUNIKACYJNY ROZMÓWCY

NOWE

UMIEJĘTNOŚCI

- TECHNIKI ĆWICZYMY Z UCZESTNIKAMI DO POZIOMU NAWYKU
- TRENER NA BIEŻĄCO MODELUJE WŁAŚCIWE UŻYCIE TECHNIK
- TRENERZY SA PRAKTYKAMI, KTÓRZY ŚWIETNIE POSŁUGUJĄ SIĘ TYM, CZEGO UCZĄ

ELITARNOŚĆ

- TECHNIKI, KTÓRE ZDOBYŁY NAJWYŻSZĄ SKUTECZNOŚĆ W SŁUŻBACH WYWIADOWCZYCH, BIZNESIE I TERAPII
- POSIADANIE TAKICH UMIEJĘTNOŚCI DAJE POCZUCIE WYJĄTKOWEJ SKUTECZNOŚCI
- POJĘCIE "TRUDNY ROZMÓWCA / KLIENT" NABIERA INNEGO ZNACZENIA

**SZKOLENIE SKŁADA SIĘ Z 2 CZĘŚCI PO 2 DNI KAŻDA.
KONSTRUKCJA TRENINGU POZWALA NA SKORZYSTANIE Z CZĘŚCI 2-EJ OPCJONALNIE.**

PRZEKAZ PERSWAZYJNY - CO TO JEST

- CZYM JEST PERSWAZJA I JAK JĄ PRAKTYCZNIE WYKORZYSTAĆ
- SZYBKA TRANSFORMACJA: Z TEORII W PRAKTYKĘ
- PRECYZYJNE OKREŚLENIE WYNIKU KOMUNIKACJI: NAJPIERW CO, POŹNIEJ JAK

LUDZKIE DRZEWO

- JAK POWSTAJĄ ZACHOWANIA I JAK WYKORZYSTAĆ TĄ WIEDZĘ UZYSKUJĄC WYNIK
- WYKORZYSTANIE EMOCJI W KOMUNIKACJI PERSWAZYJNEJ
- WPŁYW (ZMIANA) NASTAWIENIA NA REZULTAT KOŃCOWY
- JAK WPŁYWAĆ NA ZMIANĘ PRZEKONAŃ SWOICH ROZMÓWCÓW
- ŚRODOWISKO I KONTEKST A PERSWAZJA - KTO WPŁYWA NA KOGO I JAK

RODZAJE KOMUNIKACJI

- JAK DOBRAĆ RODZAJ KOMUNIKACJI DO OKREŚLONEJ SYTUACJI I ODBIORCY
- JAKA KOMUNIKACJA JEST NAJBARDZIEJ SKUTECZNA
- ŚWIADOME WYŁĄPYWANIE NIESPÓJNOŚCI KOMUNIKACYJNYCH
- UŚMIECH I POKAZANIE ŚRODKOWEGO PALCA MOŻE NIE WYSTARCZYĆ
- CO OZNACZA TZW. KOMUNIKACJA POD-PROGOWA

JAK SIĘ UCZYMY

- JAK POZYSKUJEMY NOWE UMIEJĘTNOŚCI (TE DOBRE I TE ZŁE)
- JAK JE UTRWALAMY
- JAK NAUCZYŚ SIĘ AUTOMATYCZNEGO STOSOWANIA TECHNIK PERSWAZYJNYCH

ZNACZENIE PERCEPCJI

- CO OZNACZAJĄ FAKTY
- JAK "WYTRĄCIĆ" ROZMÓWCĘ Z JEGO PERSPEKTYWY
- JAK NIE ZABLOKOWAĆ WŁASNEJ PERCEPCJI

PARAFRAZA JAKO NARZĘDZIE WPŁYWU

- JAK WPŁYWAĆ NA INNYCH ZA POMOCĄ PARAFRAZY
- ZASKAKUJĄCE FUNKCJE PARAFRAZY HANDLOWEJ
- WPŁYW PARAFRAZY NA KONTROLĘ ROZMOWY

HIPNOTYZERY PERSWAZYJNE

- HIPNOZA KONWERSACYJNA W SKUTECZNEJ KOMUNIKACJI
- BUDOWANIE ZDAŃ SKŁANIAJĄCYCH DO INNEGO KIERUNKU MYŚLENIA U ROZMÓWCY
- OBRONA PRZED MANIPULACJĄ
- JAK UNIKNĄĆ NIEŚWIADOMEGO STAWIANIA WŁASNEJ PROPOZYCJI W ZŁYM ŚWIETLE, CZYLI: "NIECH PAN NIE MYŚLI, ŻE CHCĘ PANA OSZUKAĆ"

PREZENTACJA PERSWAZYJNA

- BUDOWANIE ZAINTERESOWANIA ROZMÓWCY
- OKREŚLENIE DŁUGOŚCI, SKUTECZNEGO KOMUNIKATU
- NARZĘDZIA DO BUDOWANIA EFEKTYWNEJ ARGUMENTACJI

DLACZEGO LUDZIE KUPUJĄ I NIE KUPUJĄ

- TRÓJKĄT ZAKUPÓW
- JAK "ŁAMAĆ" BLOKADY ZAKUPOWE (I PERSWAZYJNE)
- JAK PROWOKOWAĆ POTRZEBY ZAKUPOWE PRZEZ PYTANIA PERSWAZYJNE

ROLE PLAY (SCENKI Z KAMERĄ)

- PRAKTYCZNIE CAŁY DRUGI DZIEŃ SZKOLENIA - UCZESTNIK OTRZYMUJE NAGRANĄ SCENKĘ



PRAKTYK PERSWAZJI CZ. 2 (2 DNI)

POWTÓRZENIE I ANALIZA MATERIAŁÓW Z CZ.1

- PRAKTYCZNE ZASTOSOWANIE WIEDZY
- TRUDNE ZAGADNIENIA
- ANALIZA NAGRAŃ Z PORZEDNIEGO SZKOLENIA (REFLEKSJE, WNIOSKI, PLAN)
- UTRWALENIE MATERIAŁU DOPASOWANIE TAKTYK (JA VS. ROZMÓWCA/Y)

JĘZYK KORZYŚCI ROZMÓWCY

- JAK SPRAWDZIĆ, CO JEST WAŻNE DLA ROZMÓWCY
- JAK "PODBIJAĆ" ATRAKCYJNOŚĆ MOJEJ INFORMACJI

ZAMYKANIE TRANSAKCJI

- SYGNAŁY ZAMKNIĘCIA (ZAKUPU)
- DLACZEGO I KIEDY ZAMYKAĆ TRANSAKCJĘ (KIEDY JEJ NIE ZAMYKAĆ)
- ZAMKNIĘCIA W PRAKTYCE (WARSZT PRAKTYCZNEGO KORZYSTANIA)

DOSTROJENIE - TECHNIKI PRACY CIAŁEM I GŁOSEM

- JAK: SIEDZIEĆ, STAĆ, RUSZAĆ SIĘ - ABY PRZEKONYWAĆ SKUTECZNIEJ
- JAKIEGO JĘZYKA UŻYWAĆ
- JAK MÓWIĆ A JAK NIE MÓWIĆ, ABY ZWIĘKSZYĆ SKUTECZNOŚĆ PERSWAZYJNĄ

TECHNIKI RETORYCZNE

- OBRONA PRZED RETORYKĄ
- ZDANIA POZORNIE LOGICZNE
- ZACZEPKI BEZKIERUNKOWE

IMPLIKACJE

- ZAAWANSOWANE TECHNIKI HIPNOTYCZNO-PERSWAZYJNE
- JAK BUDOWAĆ KOMUNIKAT NA SŁOWACH ROZMÓWCY
- JAK KREOWAĆ "APETYT" NA ZAPLANOWANY REZULTAT
- JAK OMIJAĆ OBIEKCJE / JAK ODRÓŻNIĆ RZECZYWISTE OD POZORYCH
- WARSZTAT ZWROTÓW GOTOWYCH DO NATYCHMIASTOWEGO UŻYTKU (TAILOR MADE)
- SPECJALNE ĆWICZENIA BUDUJĄCE NAWYKI AKTYWNEGO STOSOWANIA TECHNIK
- CO ZROBIĆ Z ROZMÓWCAMI, KTÓRZY MÓWIĄ: NIE, BO NIE

DODTAKOWE TECHNIKI PERSWAZYJNE

- RAMOWANIE / PRZE-RAMOWANIE
- PRZE-DEFINIOWANIE
- ZMIANA WSKAŹNIKA ODNIESIENIA
- PRESUPOZYCJE (ZDANIA I PYTANIA Z TEŻĄ)

FILMY SZKOLENIOWE Z TECHNIKAMI PERSWAZJI

- KAŻDY UCZESTNIK MA NATYCHMIASTOWY DOSTĘP DO FILMÓW Z GOTOWYMI TECHNIKAMI
- ROZUMIE KONTEKST I POTRAFI WYKORZYSTAĆ FILMY DO SAMODOSKONALENIA

ROLE PLAY / SPARINGI SPRZEDAŻOWE (SCENKI Z KAMERA)

- KONIECZNOŚĆ NATYCHMIASTOWEGO WYKORZYSTANIA NOWYCH UMIEJĘTNOŚCI
- BEZPIECZNE WARUNKI DO TRENINGU NOWYCH UMIEJĘTNOŚCI
- FEEDBACK GRUPY - RÓŻNA PERSPEKTYWA TEGO SAMEGO ZDARZENIA
- NAGRANIE (TYLKO DLA UCZESTNIKA) STANOWIĄCE MATERIAŁ DO ANALIZY PO SZKOLENIU



SZKOLENIE **PRAKTYK PERSWAZJI**

PODSUMOWANIE OFERTY

GŁÓWNE ZAGADNIENIA PORUSZANE PODCZAS SZKOLENIA:

TWORZENIE CELU
PERSWAZYJNEGO
POPRZEZ
OKREŚLENIE, CO
BĘDZIE MYŚLAŁ I
PAMIĘTAŁ
ROZMÓWCA, KIEDY
SKOŃCZYMY
ROZMOWĘ

BUDOWANIE
SKUTECZNEGO
DRZEWA
ARGUMENTÓW,
ZAWIERAJĄCEGO
ZAKODOWANE
WEZWANIE DO
PODJĘCIA DZIAŁANIA
PRZEZ ROZMÓWCĘ

PROWADZENIE
ROZMÓWCY W TAKI
SPOSÓB, ABY
SAMODZIELNIE
CHCIAŁ ZMIEŃĆ
WŁASNĄ
PERSPEKTYWĘ A
CZASEM NAWET
PRZEKONANIA

FORMUŁY
PERSWAZYJNE
PRACY Z
OBIEKCJAMI, NA
POZIOMIE
PODŚWIADOMYM,
POKAZUJĄCE
NOWĄ
PERSPEKTYWĘ

TECHNIKI
WSTAWIANIA
OBRAZÓW,
WYWOŁUJĄCYCH
TAKI STAN ROZMÓWCY,
KTÓRY WPŁYWA NA
PODEJMOWANE PRZEZ
NIEGO DECYZJE

PROCES NAUKI JEST
TAKI, ABY
NAJBARDZIEJ
WYRAFINOWANE
UMIEJĘTNOŚCI
UCZESTNIK
PRZYSWOIŁ SZYBKO,
PRAKTYCZNIE I
TRWALE

TRENER PROWADZĄCY: GRZEGORZ ZAŁUSKI

SZCZEGÓŁOWY PROGRAM
SZKOLENIA ZOSTANIE
DOPASOWANY DO SPECYFIKI
FIRMY I GRUPY

MIEJSCE SZKOLENIA: DO USTALENIA

SUGEROWANA LICZBA
UCZESTNIKÓW: DO 12 OSÓB

DATA SZKOLENIA: DO USTALENIA

CENA SZKOLENIA:
PRZEDSTAWIANA NA ŻYCZENIE KLIENTA