



Neuropsychologie prodeje a behaviorální ekonomie

Kurz prodejních dovedností na principu podprahových voleb, emocí a metaprogramů mysli.

Umění skvělých obchodníků (lovců) se dá jen těžko naučit či replikovat, učíme se často věci viditelné, ale mnohdy rozhodují věci podprahové, těžko zpočitatelné a měřitelné jakými jsou sympatie, atraktivita, empatie, které z pozice (pozorovatele) nedokážeme správně posoudit. Je obchodování dovednost nebo umění? Cílem kurzu je rozvinout přirozený talent účastníků v jednání s novými i stávajícími zákazníky. Využíváme přitom analogie „randeologie“ při získávání velmi atraktivní ženy, která je podobně náročná a obletovaná jako zákazníci a konkurence se jí podbízí. Lépe tak překonávají překážky, vnitřní bloky či námitky a pochopí podstatu, dynamiku a děje ve vztahu k jejich zákazníkovi (partnerovi). Díky tomu budeme rychleji, přirozeněji a spontánněji jednat a dosahovat tak většího obchodního úspěchu i spokojenosti stávajících klientů.

Neuropsychologie prodeje a behaviorální ekonomie

Kurz prodejních dovedností na principu podprahových voleb, emocí a metaprogramů mysli.

Forma kurzu

Kurz je veden formou interaktivního, zábavného a objevného workshopu s minimem teoretických informací, maximem praktického nácviku a osobnostně rozvojových technik. Cílem kurzu je rozvinout náš přirozený talent a dispozice k jednání s lidmi a novými i stávajícími zákazníky. Využíváme přitom unikátního know-how analogie partnerského vztahu, která nám umožní lépe chápat podstatu, dynamiku a děje ve vztahu k našemu zákazníkovi (partnerovi). Naučíme se přirozeněji jednat a dosahovat tak většího obchodního úspěchu i spokojenosti stávajících klientů.

Obsah kurzu

Základy behaviorální ekonomie

- Teorie **omezené racionality**
- **Neuropsychologie** v praxi
- Tajé lidské **motivace**
- **Prospect theory**

Randeologie ve službách obchodu

- **Analogie** (soběpodobnost) ve vztazích a obchodování
- **Strategie** a taktiky úspěšných lovců
- **Metaprogramy** v lidské mysli a rozhodování
- **5 star service** – potřeby zákazníků a jak udržovat správnou dynamiku jednání a vztahu
- **Fáze získávání** – Jak se dostat na poslední „metu“
- **Networking** - sociální síť a účinná práce s **referencemi**

Témata praktických tréninkových situací v rámci kurzu:

- a) Jak správně oslovit zákazníka (i stávajícího) s nabídkou
- b) Jak budovat jeho důvěru
- c) Jak vyvolat zájem a motivaci
- d) Jak ovlivnit rozhodování druhého
- e) Jak získat zákazníka pro společnou věc
- f) Jak udržet zákazníka a budovat náš vztah

Otázky a odpovědi ke kurzu

• • •

Otázky na úvod:

- Co rozhoduje o našich volbách a našem jednání?
- Jsou to potřeby? Emoce? Rozum? Nebo iracionalita?
- Je možné chování a rozhodování druhých účinně ovlivňovat?
- Jak fungují metaprogramy, neuropsychologie a neuromarketing?

Co se naučíte:

- Jak porozumět motivaci a osobnosti zákazníka (klienta).
- Jak účinně, jinak a zajímavě oslovit zákazníka.
- Jak vyvolávat potřeby současných i potencionálních zákazníků.
- Jak ovlivnit rozhodování druhých.

Máte-li zájem o více informací, napište na info@force1.cz nebo volejte 605 563 605