

Тренинг «Силовые продажи»

Алматы, Казахстан

Мы ведем всегда два диалога один на уровне сознания то, что мы говорим, а другой на уровне жестов, мимики и взглядов.

Техники воздействия на подсознание человека.

1. Влияние и воздействие
2. Влияние цветом
3. Влияние запахом
4. Влияние взглядом (отработка)
5. Влияние улыбкой, индукция (отработка)
6. Влияние мимикой
7. Техники положения тела относительно собеседника
8. Влияние жестами (отработка)
9. Влияние ролевой игрой
10. Влияние голосовыми режимами (отработка)
11. Стратегия доминантов и субдоминантов (отработка)
12. Техники эротической само презентации
13. Эмоциональное влияние на человека, (комплиментарность)

Техники определения ложной информации (отработка)

Техники работы с энергетикой тела (отработка)

Техники цыганского гипноза

1. Разъяснение (отработка)

Видео пособие по «Технологии мотивирования» (техники Н.Макиавелли)

Техники НЛП.

Модели действий:

1. Подстройка
2. Ведение
3. Выведение
4. Разрыв стереотипа
5. Выбор без выбора
6. Обезвреживание (упреждающие действия, не заданный вопрос)
7. Доведение до абсурда
8. Переключение внимания
9. Скрытое психопрограммирование

Видео тренинг «Искусство продаж» (стандартный)

1. Вступление

2. Установление контакта
3. Выявление потребностей
4. Правила слушания
5. Презентация и аргументация

- 6. Речевые стратегии
- 7. Работа с возражениями
- 8. Завершение продаж

Цена: **100 \$**

Тип объявления:
Услуги, предлагаю

Торг: неуместен

Пад Сергей

8 (727) 274 06 63