PODSTAWY PSYCHOLOGII SPRZEDAŻY Z ELEMENTAMI COACHINGU I MENTORINGU

Program szkolenia

MODUŁ 1. PSYCHOLOGIA SPRZEDAŻY 8 godz.

1. Podstawy skutecznej komunikacji z klientem
2. Różne typy osobowości klienta
3. Sposoby reagowania na zarzuty trudnego klienta
4. Merchandising
5. Podstawy komunikacji interpersonalnej

MODUŁ 2. COACHING, MENTORING I ACTION LEARNING 9 godz.

1. Podstawy coachingu
2. Wybrane techniki coachingowe - część 1

Strategia Walta Disneya, jako jedna z wielu technik coachingu

3. Wybrane techniki coachingowe - część 2
4. Mentoring – podstawy
5. Mentoring - motywowanie i obserwacja
6. Action learning

MODUŁ 3. POZYTYWNE RELACJE INTERPERSONALNE 9 godz.

1. Aktywne słuchanie
2. Komunikacja werbalna, bariery w komunikacji
3. Komunikacja niewerbalna
4. Asertywność, wyrażanie uczuć
5. Negocjacje

MODUŁ 4. ELEMENTY PSYCHOLOGII SPOŁECZNEJ 11 godz.

1. Psychologia społeczna – zagadnienia wstępne
2. Metody badawcze
3. Struktura i funkcjonowanie grup społecznych
4. Zadaniowe funkcjonowanie grupy
5. Psychologia wpływu społecznego

Cel szkolenia

Celem szkolenia jest zaprezentowanie podstaw psychologii sprzedaży, w tym podstaw skutecznej komunikacji z klientem, typy osobowości klientów i sposoby reagowania w przypadku trudnych klientów. W szkoleniu zawarto elementy coachingu, mentoringu i action learningu, a także elementy pozytywnych relacji interpersonalnych, tj. aktywnego słuchania, komunikacji werbalnej, niewerbalnej, asertywności i negocjacji. Szkolenie wzbogacone zostało o elementy psychologii społecznej.

Liczba godzin: 37

MODUŁ 1. PSYCHOLOGIA SPRZEDAŻY

