



Inspiracje dla biznesu

Jeżeli jesteś biznesmenem, sprzedawcą
i zależy Ci na sukcesie to ten program
pomoże Ci pokonać wszelkie bariery,
które hamują Twoją sprzedaż

SWITCHED-ON-SELLING ®
Aktywizacja mózgu dla efektywnej sprzedaży
2 dni (10 godz.)

TRENING XXI WIEKU

Trening poświęcony sprzedaży zakończonej sukcesem. Bazuje na wykorzystaniu własnego potencjału integracji funkcji mózgu - lewej i prawej półkuli. Podstawą programu jest prezentacja tego jak najlepiej wykorzystać swoje możliwości mentalne, fizyczne i emocjonalne, kiedy obie półkule są zsynchronizowane ze sobą i koordynują swoje funkcje.

Praca z zintegrowanym stanem mózgu daje możliwość wykorzystania w każdej sytuacji największych możliwości sprzedażowych, ułatwia tworzyć interakcje i projekty dla odnoszenia sukcesu i prowadzenia biznesu. Efektywność tego programu została sprawdzona przez firmy amerykańskie. Po zakończeniu treningu pracownicy odnoszą wyraźny sukces w sprzedaży. W wielu firmach sprzedaż wzrasta średnio o 30 procent po ok. 100 dniach.

Switched-on-selling ® bazuje na najnowszych badaniach mózgu oraz na metodzie Kinezylogii Edukacyjnej i badaniach Dr Paula Dennisona.

Kinezylogia Edukacyjna oparta jest na najnowszych badaniach z dziedziny neurofizjologii, doświadczeniu z obszaru ruchu i uczeniu się przez doświadczenie. Odzwierciedla, w jaki sposób ruch fizyczny świadomie aktywizuje cały system intelekt - ciało stymulując aktywność układu nerwowego równomiernie we wszystkich partiach mózgu i osłabia reakcję obronną walki lub ucieczki.

Gdy chodzi o funkcję, mózg i system nerwowy tworzą złożony mechanizm nastawiony na cel, rodzaj wbudowanego, automatycznego systemu naprowadzającego, który pracuje dla nas jako mechanizm sukcesu albo jako mechanizm porażki.

Zależy od Ciebie, na co nastawisz Twój mechanizm.

Po ukończeniu warsztatu :

- poprawisz umiejętności sprzedażowe, które już posiadasz, ale nie korzystasz z nich w pełni lub korzystasz w sposób niewystarczający,
- otworzysz się na własne zasoby i nowe możliwości,
- nauczysz się jak być spokojnym i pewnym siebie podczas nieprzyjemnej i trudnej rozmowy,
- wyeliminujesz stres i negatywne emocje,
- uaktywnisz poczucie sukcesu i dowartościowania,
- poprawisz komunikację z klientem,
- odczujesz, że na wszystko wystarczy czasu,
- doznasz wrażenia, że kierujesz pracą właściwie,
- poznasz ćwiczenia, które w ciągu 5 minut doprowadzą do poczucia siły i energii, której wystarczy na cały dzień.

Switched-on-Selling nie uczy technik sprzedaży

Warsztaty prowadzi :

Iwona Nowakowska-Skop - trener i konsultant dla biznesu i edukacji, instruktor kinezylogii dla biznesu, pedagog.



Inspiracje dla biznesu

www.inspiracje.edu.pl
info@inspiracje.edu.pl