

«Тренинг NLP в переговорах и продажах»

24-25 февраля 2018

Сочи

Организаторы:

Алексей

тел. +7-918-918-33-18

Эльмира

+7-985-242-22-28

Mail: Gurbanova.1989mail.ru

Андрей Близняков

- Психолог,
- тренер нлп,
- Коуч
- соучредитель «Института современно о НЛП на Юге»



Что такое тренинг

"НЛП в продажах и переговорах"

- В жизни каждого современного человека процесс переговоров является постоянной составляющей любой деятельности. Ежедневное ведение переговоров, как в деловой деятельности, так и в личных отношениях, вызывает необходимость овладения навыками эффективного УПРАВЛЕНИЯ переговорным процессом.
- Ни для кого не секрет, что порой результат коммуникации во многом зависит от дара убеждения и умелой работы с возражениями и мнением партнера. Потому что ВИРТУОЗНОЕ владение речью, четкое осознание своей цели (а часто и целей партнеров) в переговорах, управление собственным состоянием, эмоциями и голосом - это именно то, что отличает успешного переговорщика от всех остальных.
- Переговоры - это всегда процесс, результатом которого должна стать ситуация лучше, чем та, которая была до начала переговоров.
- Тренинг "НЛП в переговорах" поможет создать Вам основу, фундамент, базу, на которой Вы сможете повысить свою эффективность в значимых для вас переговорных ситуациях.

Тренинг "НЛП в продажах и переговорах" ДЛЯ ВАС, если:

- Ваша деятельность непосредственно связана с переговорными процессами,
- Вам необходимо научиться **УБЕЖДАТЬ** собеседников,
- Вы хотите легко выстраивать коммуникацию и решать "тупиковые" ситуации,
- для Вас важны личные достижения и собственная эффективность,
- Вы хотите научиться элегантно работать с возражениями партнеров,
- Вы решили научиться **ДОСТИГАТЬ** своих целей в переговорах,
- Вы хотите **УПРАВЛЯТЬ** переговорными процессами.

Что дает тренинг "НЛП в продажах и переговорах" ?

- За два дня тренинга:
- **Вы узнаете, что является и что не является переговорами.** Научившись различать эти явления, Вы будете вступать в переговоры там, где есть возможность **ПОБЕДИТЬ** и избегать ситуаций, заведомо обреченных на провал. **Вы узнаете о разных стилях переговоров,** и соответственно, обо всех преимуществах использования того или иного способа их ведения. Потому что правильная постановка целей на переговоры и выбор соответствующего формата значительно повышает шансы на **ВАШ** успех.
- **Вы научитесь эффективным способам достижения общих решений и договоренностей,** получения тех результатов, которые необходимы именно Вам, гибко сочетая все преимущества и избегая уязвимостей. **Вы овладеете навыками и способностями ЭФФЕКТИВНОГО переговорщика,** чем сможете развивать свою личную успешность.
- Тренинг включает в себя демонстрации, лекции, деловые игры и кейсы, практические упражнения. Каждый инструмент Вы сразу пробуете на практике, поэтому Вы мгновенно приобретаете необходимые навыки.

