

# Презентация тренинга «Работа с возражениями и сопротивлениями»

- Индивидуальный предприниматель,  
бизнес-тренер, консультант, коуч
- Вейде Михаил Нахимович
- т.89193748100;
- [ternii66@yandex.ru](mailto:ternii66@yandex.ru);
- [www.delo2012.ru](http://www.delo2012.ru)



# Вейде Михаил

## Нахимович

- Предприниматель, консультант, бизнес-тренер, коуч, преподаватель, GR-менеджер.
- Профессиональный опыт:
- 15 лет – опыт проведения тренингов и семинаров;
- 30 лет – преподавательской, консультационной и предпринимательской работы.
- Автор и ведущий курсов, семинаров, тренингов:
  - *«Деловая риторика», «Психология продаж», «Офисная дипломатия», «Ведение коммерческих переговоров», «Основы рекламы и PR», «Деловой этикет», «Организация предпринимательской деятельности», «Как найти работу быстро», «Телефонные переговоры», «Деловая самопрезентация», «Работа с возражениями», «Речевая самооборона» и др.*

# Деловое общение

- *«Умение общаться с людьми - это товар, который можно купить точно так же, как сахар или кофе. И я заплачу за него больше, чем за любой другой товар.»*



*Джон Рокфеллер*

# Что такое «Возражение»?

- Возражение – довод, мнение против чего-нибудь, выражение несогласия с чем-нибудь или кем-нибудь.
- Возразить – сделать возражение, заявить о своём несогласии.



# Феномен возражений и сопротивлений

## ***Появление возражений – это:***

- Нормальная психологическая реакция собеседника.
- Движение мысли собеседника, его стремление лучше понять смысл того, что ему сказано.
- Стремление партнёра переложить на собеседника выбор варианта действий и последствий от этого выбора.
- Желание купить/приобрести/получить/потребовать предмет разговора. Чем больше возражений – тем сильнее желание.

# Работа с возражениями

## Умение работать с возражениями – это:

- Отношение к партнёру как к равному себе
- Информационная помощь профессионала
- Превращение возражений в дополнительную аргументацию в свою пользу



# Возражения и сопротивление

## Типы психологического сопротивления

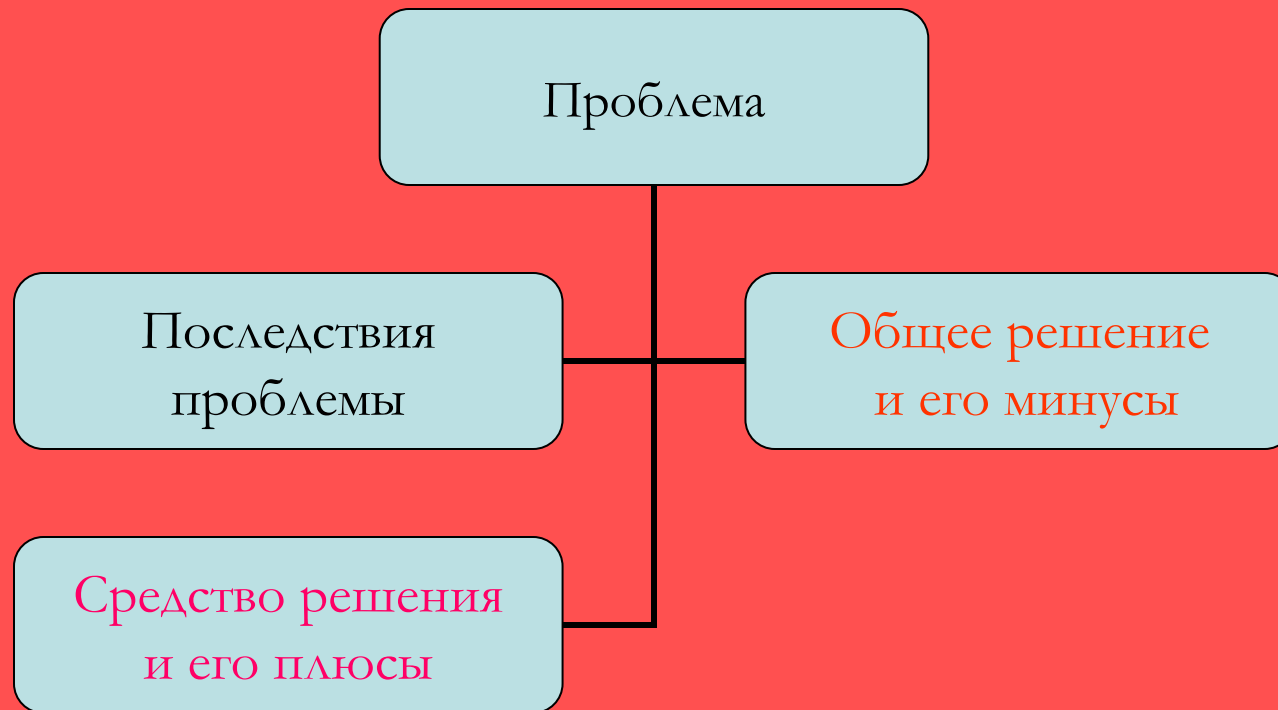
Обиды, переживания и/или предубеждения.

- Цены и траты.
- Сопротивление изменениям.
- Сопротивление недостаточности предложения, когда потребность удовлетворяется не полностью.
- Сопротивление насыщения, когда предложение уже полностью закрыто.
- Негативный опыт.



# Техника работы с возражениями и сопротивлением

- «Избегание катастрофы»





# Возражения и сопротивления

- Главный итог работы с возражениями и сопротивлениями – их превращение в свою дополнительную аргументацию!!!



*Всем успеха!*

