

Целевая аудитория:

Программа в первую очередь, для предпринимателей, руководителей предприятий, менеджеров по продажам и закупкам, секретарей - референтов, а также для всех, кто стремится освоить навыки самопрезентации и овладеть секретами коммуникации в контексте эффективного делового общения.

Цель тренинга:

- научить техникам эффективной самопрезентации;
- развивать внутреннюю уверенность в себе;
- прививать уверенность в собственном успехе и обучать приемам успешного поведения;
- умение контролировать речь и поведение в стрессовых ситуациях (раздражение, гнев, обида и т.д.)
- построение доверительных отношений с деловыми партнерами средствами вербальной и невербальной коммуникации;

По итогам тренинга вы сможете:

- приобрести навыки эффективной самопрезентации;
- эффективно взаимодействовать с различными типами собеседников;
- грамотно использовать вербальные и невербальные средства в деловом общении;
- повысить уверенность в себе;
- вызывать доверие собеседника.

Программа тренинга:

1. Психологические качества участников тренинга.

- Выявление стратегий поведения в процессе общения.

2. Технологии самопрезентации и значение первого контакта с партнером.

- Правила формирования личного имиджа.
- Технология эффективной самопрезентации.
- Формирование впечатления делового человека и оказание влияния в процессе передачи информации.
- Позитивное влияние в общении.
- Необходимые этапы беседы.

3. Модель успешной личности.

- Развитие лидерских качеств.

- Четкость целей и ценностей.
- Техники развития позитивного мышления.
- Творческое отношение к делу, способность к риску.

4. Настройка на успех в общении.

- Ориентация на результат.
- Методы развития стрессоустойчивости личности.
- Управление эмоциями как отрицательными, так и положительными.

5. Выяснение потребностей.

- Искусство задавать вопросы.
- Типология вопросов.
- Технология СПИН.

6. Презентация коммерческого предложения (товара, услуги, идеи).

- Формы представления преимуществ.
- Техники презентации.
- Вербальные и невербальные формы аргументации.
- Этапы презентации.
- Выгоды товара.
- Предоставление информации о конкурентных преимуществах товара.

7. Преодоление сопротивления и работа с препятствиями.

- Причины возникновения возражений, типы возражений и основные способы реагирования.
- Стратегия принятия, исследования возражений и аргументация своей позиции.
- Истинные и ложные возражения.
- Способы работы с возражениями. Система ответов.
- Способы удержания или восстановления контакта на этом этапе.

8. Поведение в конфликтной ситуации.

- Возможные варианты поведения в конфликте их последствия для клиента и компании.
- Рассмотрение конфликтной ситуации.

Методы обучения:

Обучение проводится с постоянным обращением к профессиональному опыту, минимум теории (30%), максимум практической отработки навыков (70%) в ходе

Тренинг Деловая самопрезентация

Автор: Михаил

12.09.2011 08:17 - Обновлено 12.09.2011 08:43

деловых игр, работы с кейсами, мозгового штурма, групповых дискуссий, тематических упражнений.

Каждый участник тренинга получает практические пособия, разработанные автором

Продолжительность тренинга: 3 дня