

Human Relations

Neuroleadership & Neurokomunikacja
SZKOLENIE

LSJ

HR GROUP



Program szkolenia: Neuroleadership & Neurokomunikacja

Program realizowany jest w ciągu jednego dnia, w godzinach 9:00 - 16:00.

Gdzie: LSJ HR Group, Celna 1, Szczecin

Prowadzący: Dr Ewa Hartman, Ekspertka w dziedzinie neuro-przywództwa i neuro-komunikacji, trenerka, wykładowczyni MBA i kierowniczka nagradzanych studiów podyplomowych na Uczelni Łazarskiego w Warszawie. Doradca biznesowy.

Dlaczego warto wziąć udział w szkoleniu?

- To jednodniowe szkolenie, które łączy sprawdzone techniki sprzedaży, budowania relacji i negocjacji z praktycznymi ćwiczeniami symulacyjnymi.
- Uczestnicy poznają pełny proces sprzedaży – od efektywnego wykorzystania bazy klientów, przez budowanie wartościowych kontaktów, po przygotowanie i prezentację oferty oraz zamknięcie transakcji z przewagą nad konkurencją.
- Nauczysz się segmentować klientów według potencjału, wykorzystywać kanały sprzedaży online i offline oraz tworzyć spersonalizowane komunikaty, które zwiększają zaangażowanie i konwersję.
- Poznasz techniki negocjacyjne, które działają w trudnych sytuacjach, ucząc się tworzyć długofalowe relacje, pokonywać obiekcje i zamykać sprzedaż z większym zyskiem.
- Szkolenie daje praktyczne narzędzia do planowania działań, wyznaczania KPI i monitorowania efektywności zespołu, tak aby każdy krok w procesie sprzedaży był przemyślany i maksymalnie skuteczny.
- Dzięki interaktywnym symulacjom i feedbackowi od trenera od razu zobaczysz, które techniki działają najlepiej i gdzie warto wprowadzić poprawki, aby osiągać lepsze wyniki każdego dnia.

Cel szkolenia?

Celem szkolenia jest przekształcenie Twojej codziennej pracy w sprzedaż w świadomy, przewidywalny i skuteczny proces, który pozwala osiągać ponadprzeciętne wyniki przy jednoczesnym zachowaniu kontroli, energii i satysfakcji z pracy.

Szkolenie ma przygotować uczestników do:

- skutecznego zamykania sprzedaży szybciej i z większą marżą;
- budowania trwałych relacji z klientami, które generują powtarzalne transakcje i rekomendacje;
- pewnego prowadzenia negocjacji i wychodzenia z trudnych rozmów z przewagą;
- wykorzystania kompetencji przyszłości - elastycznego myślenia, odporności psychicznej i zarządzania energią osobistą w dynamicznym środowisku biznesowym;
- tworzenia przewagi konkurencyjnej poprzez profesjonalne przygotowanie procesu sprzedaży: od bazy klientów, kontaktu, prezentacji oferty, negocjacji, aż po zamknięcie i efekt WOW;
- zmiany nastawienia i postaw - z „robię, bo muszę” na „działam, bo wiem, jak wygrać”;
- odzyskania pewności siebie, kontroli nad wynikami i radości z pracy w sprzedaży.

Efektom szkolenia jest nie tylko zdobycie wiedzy, ale realna zmiana zachowań i postaw, dzięki której uczestnicy wypracowują własny plan działań, gotowy do wdrożenia w codziennej pracy, zapewniający przewagę w wymagającym i konkurencyjnym świecie sprzedaży.

Program szkolenia:

I DZIEŃ Fundamenty mistrza sprzedaży – nastawienie, baza i komunikacja.

Kompetencje przyszłości

- Poznasz kluczowe umiejętności niezbędne w sprzedaży jutra: elastyczne myślenie, odporność psychiczną i inteligencję emocjonalną.
- Zrozumiesz, jak dynamiczne zmiany rynkowe, świat VUCA i BANI wpływają na decyzje sprzedażowe i jak je wykorzystać w swojej przewadze konkurencyjnej.
- Nauczysz się identyfikować własne mocne strony i luki w kompetencjach, które hamują Twój rozwój i wyniki.



Zmiana nastawienia i postaw

- Odkryjesz, jak przejść z trybu „robię, bo muszę” do „działam, bo wiem, jak wygrać”.
- Nauczysz się kontrolować wewnętrzny dialog i emocje w trudnych sytuacjach sprzedażowych.
- Zyskasz narzędzia do utrzymywania motywacji i energii nawet w stresujących momentach, co pozwoli Ci odzyskać radość z pracy.

Proces sprzedaży – Baza i kontakt

- Dowiesz się, jak skutecznie zarządzać swoją bazą klientów i segmentować leady, aby maksymalizować szanse sprzedażowe.
- Nauczysz się przygotowywać do rozmów sprzedażowych, korzystając z danych rynkowych i analiz potrzeb klienta.
- Otrzymasz praktyczne wskazówki dotyczące pierwszego kontaktu – jak przełamywać bariery, inicjować rozmowę i budować zaufanie od pierwszych sekund.
- Poznasz metody monitorowania wyników kontaktów i optymalizacji procesu sprzedaży w oparciu o realne dane.

Mowa ciała i komunikacja

- Nauczysz się odczytywać sygnały niewerbalne klientów i wykorzystywać je do przewagi w negocjacjach.
- Zdobędziesz praktyczne techniki kontrolowania przestrzeni, gestów, mimiki i kontaktu wzrokowego.
- Poznasz sposoby dopasowywania stylu komunikacji do różnych typów klientów i sytuacji.
- Przećwiczysz aktywne słuchanie i techniki zadawania pytań, które zwiększają zaangażowanie klienta i przyspieszają decyzje zakupowe.

II DZIEŃ Mistrzowskie relacje i zamknięcia – negocjacje, oferta i efekt WOW**Budowanie relacji i oferta**

- Nauczysz się budować relacje oparte na zaufaniu i powtarzalnych transakcjach.
- Poznasz metody tworzenia ofert skoncentrowanych na realnych potrzebach klienta, pokazujących korzyści zamiast cech produktu.
- Zdobędziesz techniki wizualizacji i porównania ofert, które zwiększają przewagę nad konkurencją.
- Dowiesz się, jak utrzymywać kontakt po sprzedaży, aby klienci wracali i rekomendowali Twoją firmę innym.

Negocjacje i zamknięcie sprzedaży

- Przećwiczysz skuteczne techniki zamykania sprzedaży, w tym zamknięcie próbne, warunkowe i podsumowujące.
- Nauczysz się pokonywać obiekcje klientów i przewidywać trudne sytuacje.
- Zdobędziesz umiejętność prowadzenia rozmów negocjacyjnych z poczuciem kontroli i pewności siebie.
- Dowiesz się, jak tworzyć strategię negocjacyjną dopasowaną do różnych typów klientów i sytuacji rynkowych.

Odwrócony proces sprzedaży i efekt WOW

- Poznasz koncepcję odwróconego procesu sprzedaży - jak postawić klienta w centrum i prowadzić go w sposób, który zwiększa prawdopodobieństwo decyzji zakupowej.
- Nauczysz się projektować doświadczenie klienta w każdym punkcie kontaktu, aby każda interakcja pozostawiała wrażenie wyjątkowej wartości.
- Dowiesz się, jak wyróżnić swoją markę osobistą i firmową, tworząc efekt WOW, który buduje przewagę konkurencyjną.

Planowanie, emocje i automotywacja

- Otrzymasz narzędzia do zarządzania własnym czasem i energią, tak aby zwiększyć produktywność bez przeciążenia.
- Nauczysz się technik automotywacji i utrzymywania koncentracji w dynamicznym środowisku sprzedażowym.
- Poznasz sposoby pracy z emocjami - jak wzmacniać siebie w trudnych rozmowach, radzić sobie z odrzuceniem i zachować spokój pod presją.
- Zdobędziesz praktyczne strategie planowania działań sprzedażowych, analizowania wyników i ciągłego doskonalenia procesu.

Po ukończeniu szkolenia otrzymasz IMIENNY CERTYFIKAT!



Harmonogram szkolenia:

W trakcie szkolenia przewidziane są 2-3 przerwy kawowe (ok. 15 minut każda) oraz przerwa na lunch.

Zapraszamy do kontaktu!



Joanna Siemiątkowska
Project Manager

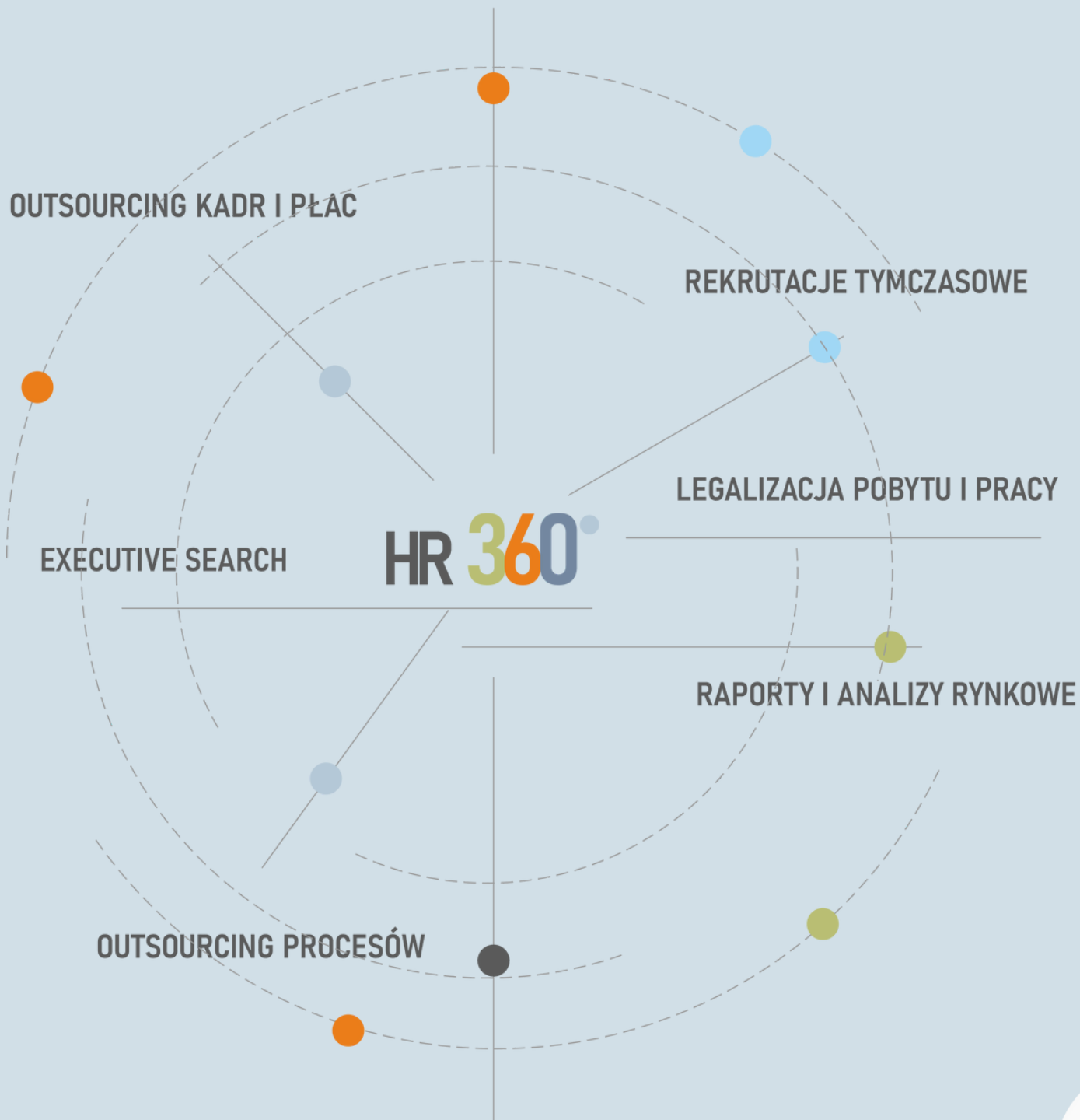
+48 510 034 350
jsiemiatkowska@lsj.pl



Maja Kuzmová-Woźniak
Project & Business Support
Manager

+48 572 109 006
mkuzmova@lsj.pl

REKRUTACJE STAŁE



OUTSOURCING KADR I PŁAC

REKRUTACJE TYMCZASOWE

LEGALIZACJA POBYTU I PRACY

EXECUTIVE SEARCH

HR 360°

RAPORTY I ANALIZY RYNKOWE

OUTSOURCING PROCESÓW

SZKOLENIA I DORADZTWO