Logo Centrum Innowacji Prolearning MICHAŁ KOŁODZIEJCZYK

Centrum Innowacji Prolearning MICHAŁ KOŁODZIEJCZYK

4,6 / 5

257 ocen

Skuteczny Handlowiec

Numer usługi 2017/03/06/11943/44863

2 706,00 PLN brutto

2 200,00 PLN netto

0,00 PLN brutto/h

0,00 PLN netto/h

Katowice / stacjonarna

Usługa szkoleniowa

0 h

07.03.2017 do 31.03.2027

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Grupa docelowa usługi	Szkolenia kierowane są do grup urzędników, kadry kierowniczej, pojedynczych osób.
Minimalna liczba uczestników	1
Data zakończenia rekrutacji	30-03-2027
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	0

Cel

Cel biznesowy

brak tekstu

Cel edukacyjny

Szkolenie, które oferujemy jest przeznaczone dla osób, które dbają o swój wizerunek i profesjonalizm. Jest dla managerów, którzy widzą szansę w wykorzystaniu mowy ciała do:
własnej autoprezentacji,
zrozumienia partnerów biznesowych i ich nastawienia,
zaprezentowania oferty jako cennej i wartościowej,
potwierdzenia, że druga strona wykorzystuje mowę ciała do negocjacji,
obrony przed partnerami wykorzystującymi komunikację niewerbalną do manipulowania procesem negocjacji i rozmowy handlowej.

Kwalifikacje

Program

Prezentacja prezentacji nie równa. Jaki mam styl prezentowania przed klientem?
• Dobór stylu do reprezentowanej firmy oraz temperamentu.
• Rodzaje prezentacji i najczęściej popełniane błędy w prezentacjach biznesowych.
• Prezentacja wyników firmy. Jak mówić do 10, a jak do 100 osób?
• Pierwsze wrażenie a sukces.
• Budowa wizerunku poza słowami - przestrzeń, władza, status, symbolika.
• Czego nie powinno się robić przed prezentacją. Ograniczenia żywnościowe przed rozmową handlową – winowajcą negatywnego odbioru nie jest tylko czosnek.

Zanim rozpoczniesz rozmowę handlową. Wizerunek w Internecie wyprzedza spotkanie.
• Jak zbudować wizerunek w sieci. Wizerunek w Internecie a wizerunek Firmy.
• Dobór treści do temperamentu i kariery zawodowej.
• Dobór zdjęć, filmów, multiprezentacji.

Prezentacja a mowa ciała – jak pokazać bez słów jak dobrym jesteś managerem i handlowcem.
• Słowa to tylko 7 procent prezentacji. Elementy niewerbalne w prezentacji.
• Jak odbierają mnie inni? Zgodność przekazu werbalnego i mowy ciała.
• Komunikacja niewerbalna w relacjach biznesowych.
• Aparycja – oddziaływanie wyglądem w prezentacji i podczas rozmowy handlowej.
• Kinezyka – mimika i gesty w prezentacji. Co myśli klient, gdy nic nie powiedział?
• Proksemika- jak zarządzać przestrzenią w biznesie.
• Haptyka – dotyk a kreowanie wizerunku.
• Chronemika – zarządzanie czasem w prezentacji.
• Wykorzystanie mowy ciała do budowania kontaktu z drugą osobą.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 706,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 200,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto	0,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	0,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje dodatkowe

Klientów indywidualnych prosimy o kontakt z Centrum Innowacji ProLearning, w celu uzyskania bieżącego harmonogramu szkolenia. Istnieje możliwość dostosowania się pod preferencje terminowe Klienta.

Adres

ul. Opolska 22/
Katowice
woj. śląskie

Kontakt

Magdalena Płachytka

E-mail marketing@prolearning.pl
Telefon +48 508 913 532