



<u>Miejsce:</u>	Bielsko-Biała, Akademia Techniczno-Humanistyczna, ul. Willowa 2, Budynek L
<u>Termin:</u>	Czwartek, 21 maj 2015 r., w godzinach: 17:00 – 21:00. 17:00 - 17:20 Cafe Matrik – networking, nawiązywanie kontaktów, pogaduchy przy kawie. 17:20 - 17:30 Info Matrik – informacje o bieżących aktywnościach Stowarzyszenia i klubów Trenerów. 17:30 - 20:30 Edu Matrik – warsztat (rozpoczynamy punktualnie). 20:30 - 20:45 – ewaluacja, podsumowanie zakończenie spotkania
<u>Koszt uczestnictwa:</u>	- 30 zł (pokrycie kosztów wynajęcia sali i cateringu), - Członkowie Stowarzyszenia MATRIK bezpłatnie.

Temat warsztatu na spotkaniu:

„Sprzedaż: manipulacja czy perswazja?”

Wstęp

Całe życie coś sprzedajemy. Nawet jeśli stykasz się z „obsługą klienta” tylko po stronie obsługiwanego, a słowa handlowiec czy sprzedawca budzą Twój niepokój – sprzedajesz jeden z najważniejszych zasobów jaki ludzkość posiada – czas. Ta odwieczna wymiana pieniędzy na czas rządzi się takimi samymi prawami jak klasyczna sprzedaż i składa się z wielu elementów – rozpoczęcia, negocjacji i zamknięcia sprzedaży. Co więcej sprzedajemy drugiemu człowiekowi, tak więc budujemy relacje. Co więc zrobić by w tym procesie być skuteczniejszym? Jak uniknąć manipulacji? Jak wypatrzeć sygnały, które świadczą że ktoś nas manipuluje? Jakie popularne narzędzia negocjacji możemy wykorzystać w życiu codziennym?

Cele:

1. Pokazanie popularnych technik perswazji i manipulacji.
2. Wskazanie w jaki sposób wywierać wpływ zachowując przy tym zasady etyczne.
3. Podniesienie swoich kompetencji autoprezentacji i negocjacji

Program:

1. Pokazanie popularnych technik manipulacji i perswazji
2. Przećwiczenie techniki Aikido Sprzedaży – umiejętności radzenia sobie z obiekcjami
3. Przećwiczenie technik autoprezentacji na podstawie Złotego Kółka
4. Budowanie komunikatu i potężnej obecności – ćwiczenia wizerunku
5. Podstawowe lingwistyczne wyzwalacze w NLP
6. Podsumowanie technik.



Idea Man. Trener, przedsiębiorca, mówca, marketer i koordynator zespołów projektowych. Obecnie koordynator działu projektów unijnych i kierownik działu marketingu Wyższej Szkoły Administracji i Competent Communicator w organizacji Toastmasters International. Wcześniej dyrektor handlowy spółki pożarniczej Foxnet, manager działu marketingu spółki Larix, dyrektor kreatywny agencji reklamowej, właściciel własnego studia graficznego, redaktor naczelny pisma hobbystycznego i członek wielu inicjatyw kulturalnych w całym kraju. Związany głównie ze sprzedażą B2B, wielokrotnie angażowany w świat sprzedaży B2C finansów, ubezpieczeń i produktów luksusowych. Specjalności to: umiejętności leaderskie, mentoring, negocjacje, wywieranie wpływu.

Prosimy o **potwierdzenie udziału w spotkaniu do 20 maja do godziny 17:00**
emailiem na adres: podbeskidzki@matrik.pl

Spotkanie przewidziane jest na **maksymalnie 25 osób**. Decyduje kolejność zgłoszeń!

☺ **Zapraszamy serdecznie** ☺

Jolanta Kućka-Fabia

Koordinator Podbeskidzkiego Klubu Trenerów Zarządzania MATRIK

Pomyśl, kto jeszcze może być zainteresowany udziałem w tym spotkaniu.

Prześlij tym osobom to zaproszenie ;)

Zapraszamy do śledzenia naszej strony na FB

Idea spotkań regionalnych klubów: www.matrik.pl/nowy/o-ideii-klubow

Kontakt z Biurem Stowarzyszenia: <http://www.matrik.pl/kontakt>