



**ŚLĄSKI KLUB
TRENERÓW ZARZĄDZANIA
M A T R I K**

**Termin:
21 sierpień 2017**

Stowarzyszenie Konsultantów i Trenerów Zarządzania M A T R I K

<u>Miejsce:</u>	Katowice, ul. Kotlarza 10B (siedziba Fundacji Podaruj Nadzieję)
<u>Termin:</u>	(poniedziałek), godz. 17:30 – 21:00 17:30 - 17:40 Cafe Matrik – pogaduchy przy kawie 17:40 – 17:50 Info Matrik – informację bieżące o naszych działaniach 17:50 – 20:50 Edu Matrik – warsztat (rozpoczynamy punktualnie) 20:50 – 21:00 Final Matrik – podsumowanie
<u>Koszt uczestnictwa:</u>	- 30 zł (pokrycie kosztów wynajęcia sali i cateringu), - Członkowie Stowarzyszenia Matrik bezpłatnie.
<u>Opis i zgłoszenia:</u>	http://competit.pl/w/1601/

**Temat spotkania:
Sprzedaż perswazyjna**

Cele:

- Udoskonalenie umiejętności przekonywania i perswazji.
- Trening wywierania wpływu poprzez używanie odpowiednich technik i narzędzi.
- Umiejętność budowania skutecznej argumentacji i wywierania wpływu w rozmowie handlowej.

Korzyści:

- Poznanie i umiejętne wykorzystywanie technik wywierania wpływu
- Sztuka przekonywania innych w sposób najbardziej dla nich naturalny
- Rozwinięcie umiejętności przekonywania i argumentowania.

Program szkolenia:

- Mapy świata;
- Subiektywne systemy percepcji;
- Rola synchronizacji trzypoziomowej w procesie efektywnej komunikacji;
- Synchronizacja i desynchronizacja w różnych kontekstach procesów relacyjnych;
- Metaprogramy – nieświadome filtry percepcji: do celu, od problemu;
- Autorytet wewnętrzny i zewnętrzny;
- Podobieństwa i różnice;
- Skuteczne przekonywanie;
- Zastosowanie wpływu w rzeczywistości biznesowej w oparciu w realne studia przypadku zgłoszone przez uczestników;
- Wywieranie wpływu na poziomie językowym - dobór zdań do poszczególnych metod wpływu – ćwiczenie polegające na zamianie komunikatów na bardziej perswazyjne i skuteczne
- Praktyczne wykorzystywanie metod wpływu w przekazie perswazyjnym;

PROWADZĄCY:

Jakub Lewandowski



Prezes spółki Pasja G.D.T / Trener / Coach ICC

Wykształcenie:

Absolwent Wydziału Zarządzania i Marketingu Szkoły Głównej Handlowej oraz studiów podyplomowych w Wyższej Szkole Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego – kierunek „Zarządzanie Ludźmi w Firmie”. Absolwent Akademii Mistrzów Treningu GT Mentor, certyfikowany coach biznesowy ICC, akredytowany konsultant Insights Discovery, certyfikowany praktyk NLP.

Specjalizacja:

Coach biznesowy. Prowadzi szkolenia z zakresu psychologii sprzedaży, przywództwa, zarządzania ludźmi i motywacji. Pracuje z ludźmi dla ludzi i czerpie z tego ogromną satysfakcję.

Doświadczenie zawodowe:

Swoje doświadczenie i kompetencje zdobywał w polskich i międzynarodowych koncernach, między innymi w Holandii, Niemczech, Austrii, Czechach i Słowacji. Był między innymi menedżerem Działu Zatrudnienia i Rozwoju Pracowników w Wydawnictwach Szkolnych i Pedagogicznych S.A., ekspertem ds. sprzedaży szkoleń w Walther Meble, trenerem zespołu handlowego Sara Lee House Hold and Body Care Poland, trenerem i dyrektorem sprzedaży w Dr. Oetker i IBM. Autor i współautor unikatowych narzędzi, koncepcji treningów i warsztatów w zakresie strategii prowadzenia firm, zarządzania personelem oraz zarządzania sprzedażą. Prowadzi coaching biznesowy i indywidualne procesy mentoringowe dla top menedżerów. Dyrektor Operacyjny w Warszawskim Oddziale Zarządzania Kadrami, współtwórca i członek zarządu Polskiego Stowarzyszenia Mentoringu. Ekspert biznesowy w TVN BiŚ, TVN24, Gazecie Finansowej, Wiadomościach Handlowych, Życiu Handlowym. Prelegent ogólnopolskich konferencjach biznesowych i sprzedażowych. Współautor i inicjator projektów rozwojowych prywatnych uczelni wyższych w Polsce. Wykładowca na studiach podyplomowych i MBA m.in. w Wyższej Szkole Zarządzania i Przedsiębiorczości im. L. Koźmińskiego, w Wyższej Szkole Bankowej w Toruniu i Bydgoszczy, Wyższej Szkole Biznesu w Dąbrowie Górniczej oraz w Wyższej Szkole Handlowej w Kielcach.

Największe sukcesy:

Prywatne - szczęśliwa, zdrowa, wspierająca się Rodzina - wspaniała żona i trzech synowie. Harmonia życia rodzinnego i zawodowego. Zawodowe - stworzenie fantastycznego zespołu, w którym pracują prawdziwi pasjonaci, którzy pozwalają innym odkrywać to, co w nich najlepsze i najbardziej wartościowe. Uruchomienie własnego kierunku studiów podyplomowych "Akademia Trenera Biznesu" w Wyższej Szkole Bankowej w Toruniu i Bydgoszczy, współtworzenie kierunku Akademia Menedżera Sprzedaży" w Wyższej Szkole Bankowej w Toruniu. Zdobyte wyróżnienia w konkursie „Polish National Sales Awards” na Trenera Sprzedaży Roku 2008 i zajęcie 2 miejsca w Polsce. Zdobyte wyróżnienia w konkursie Menedżer Szkoleń Roku 2001, Zdobyte przez firmę PASJA nagrody Firma Przyjazna Klientowi – listopad 2012.

Pasje:

Uwielbia podróże z rodziną, aktywnie wypoczywa, ukończył kilka półmaratonów. Fascynuje się kulturą Wschodu, inspirowanie ludzi i wspiera ich w ich dążeniu do szczęścia.

Prosimy o potwierdzenie udziału w spotkaniu do dnia 20-08-2017 do godziny 23:30

w systemie Competit <http://competit.pl/w/1601/>

Spotkanie przewidziane jest na **maksymalnie 18 osób**. Decyduje kolejność zgłoszeń!

☞ Zapraszamy serdecznie ☞

Grażyna Pławska - Koordynator Śląskiego Klubu Trenerów Zarządzania MATRIK

Kontakt: 881 634 555, lub na adres mail: slaski@matrik.pl

Karina Indryka – Asystent Koordynatora Śląskiego Klubu Trenerów Zarządzania MATRIK

Kontakt: 604 056 500

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

Prześlij tym osobom to zaproszenie :)

Zapraszamy do śledzenia naszej strony na FB



ŚLĄSKI

Klub Trenerów Zarządzania **MATRIK**

*zasady uczestnictwa w Śląskim Klubie Trenerów Zarządzania MATRIK
znajdziesz na: www.slaski.matrik.pl

(12) 427 22 18 | stowarzyszenie@matrik.pl | www.matrik.pl

