

AZ ÉRTÉKESÍTŐ ÖNISMERETE



JAVASOLT IDŐKERET: 1-2 NAP

Az értékesítők kommunikációja, viselkedése, cselekedetei hatással vannak arra, hogy mennyire sikeresek a munkájukban, az üzletkötéseik számában. Az, hogy egy értékesítő milyen hatást gyakorol a környezetére (partnerekre, ügyfelekre stb.) sokszor rejtve marad, ennek felszínre hozatala a fejlesztés fontos kiindulópontja. Az értékesítők önértékelése, önbizalma nagymértékben függ az önismeretük fejlettségétől. Minél jobban ismeri valaki saját magát, annál nagyobb eszköztárral rendelkezik a megküzdési stratégiák terén. A képzés során tipikusan az értékesítői szerepből fakadó egyéni életutakat, az értékesítő személyes adottságait, erőforrásait, motivációját járjuk körbe. Ahogy az adott területen való jártasság, szakmai tudás terén elengedhetetlen a folyamatos tanulás, fejlődés, éppúgy alapvető fontosságú a személyiségfejlesztés, az önismeret mélyítése is.

MIKOR LEHET HASZNOS A TRÉNING?

Ha szeretne értékesítői szerepében fejlődni, ha úgy érzi, hogy nem jönnek a sikerek, áttörések, amelyekre régóta vár. Ha szeretne értékesítői szerepében kiteljesedni, tudatosabbá válni. Ha támogatást szeretne kapni a céljai kijelöléséhez, egy akcióterv kidolgozásához, a kommunikáció mögött rejlő erők felismeréséhez, erősségei, értékei kiaknázásához, önbizalmának fejlesztéséhez, javasoljuk, hogy vegyen részt önismereti programjainkon.

A TRÉNING VÁRHATÓ EREDMÉNYE

Képes lesz felismerni viselkedési és kommunikációs mintázatokat, törvényszerűségeket. Képes lesz felismerni és kezelni, megelőzni konfliktus helyzeteket. Jobban megismeri saját magát, tudatosítja céljait, kiaknázza erősségeit, értékesítői szerepében tudatosabbá válik. Önismeretének fejlesztésével fejlődik az önbizalma, önértékelése. Javulnak a kapcsolatteremtő, kommunikációs készségei.

A TRÉNING TARTALMA

- ▶ Értékesítői életút meghatározása
- ▶ Értékesítői szerep és kompetenciák tudatosítása
- ▶ Személyes erősségek, erőforrások és fejlesztendő területek feltárása
- ▶ Személyiségtesztek, kommunikációs tesztek, egyéni konfliktuskezelői és gyakorlatok megismerése

Értékesítők számára javasolt további tréningjeink: Viselkedéskultúra és ügyfélkapcsolati szabályok, Ügyféltípusok és emberismeret, Reklamációkezelés, Ügyfélszolgálati kommunikációs gyakorlatok, Mindenki lehet meggyőző! – Tárgyalástechnika alapok és haladó szint, Üzenetátviteli gyakorlatok, Asszertív kommunikáció, stb.