



ŠKOLA ZVLÁDÁNÍ ODPORU A NÁMITEK

PŘIHLÁŠENÍ NA TRÉNINK ON-LINE

<https://www.treninky.cz/trenink/skola-zvladani-odporu-a-namitek-32>

Ve spolupráci s **ab connectia s r.o.**



**MAXIMÁLNÍ POČET
ÚČASTNÍKŮ**
12 účastníků



ÚROVEŇ KURZU
Pokročilí



ČASOVÁ NÁROČNOST
8 hod / 1 den

O čem trénink bude

Situace, které dnes považujete za projev nesouhlasu a nezájmu budete považovat za příležitost k dalšímu jednání! Získáte souhlas protistrany tam, kde byste dnes přestali vyjednávat.

Jste obchodník, manažer nebo řídíte projekt? Potřebujete umět přesvědčit a přimět protistranu, aby koupila vaši myšlenku?

Tento trénink je postaven na námi vyvinutém a v praxi používaném **modelu CORA**:

- stanovení cílů ve vztahu,
- položení otázek = vyvolání reakce ,
- použití protireakce v podobě argumentů.

Tímto tréninkem dostanete praktický návod, jak získat "protivníka" na svou stranu.

Co použijete v praxi

- Získané návody na tréninku **ihned vyzkoušíte**, tím pádem je dokážete obratem použít **v praxi**.
- Situace, které dnes považujete za projev nesouhlasu a nezájmu budete považovat za **příležitost** k dalšímu jednání!
- Získáte souhlas protistrany tam, kde byste dnes přestali vyjednávat.

Na co se zaměříme

- Popíšeme si situace, kdy vzniká odpor při jednání
- Pochopíte motivy jednání protistrany
- Získáte preventivní postupy pro minimalizaci odporu
- Vytvoříte databanku odporu a námitek
- Sestavíte proti argumentaci pro vaši praxi
- Nacvičíme reálné situace

Ještě získáte

- Získáte praktický návod jak zvládat reakce protistrany
- Tréninkové materiály v tištěné podobě

Kdo Vás bude trénovat



Gerhard Mendrok, MBA

Jednatel společnosti ab connectia, senior consultant, obchodník

*Když spojíme lidský um a pracovní nasazení, pak výsledkem může být jediné
růst*

Vedu programy dílem rozvojově, částečně projektově a hodně výkonnostně. Je to směs selského rozumu a zkušeností svých i jiných. To vše smícháno se základní teorií. Proto jsou dovednosti a znalosti z mých programů vždy ihned použitelné v praxi. Mám na zřeteli vždy Váš konkrétní užitek. Vaším přínosem i mým cílem je tedy měřitelný posun vpřed. Snad proto mám věrné klienty. Budu rad, když to budete i Vy.

Realizace projektů pro: ČSOB Leasing a.s., ČSOB Pojišťovna a.s., Československá obchodná banka a.s., UNIQA pojišťovna a.s., Tatra banka a.s., Allianz Slovenská pojišťovna, a.s., Česká pojišťovna a.s., Raiffeisen stavební spořitelna, J&T BANKA a.s., Unimarco a.s., AXA pojišťovna, CAPITOL akciová spoločnosť, Kapitól finanční poradenství a.s., ASA, Modrá Pyramida stavební spořitelna, Generali Slovensko, UNION poisťovňa, IZOLAS - Saint Gobain, Kooperativa pojišťovna, a.s., Vienna Inshurance Group

Účastníci tohoto kurzu si koupili také

Příprava call centra na kampaň

Trénink je zaměřen na zvýšení účinnosti kampaní, které firma realizuje do portfolia/kmene svých klientů.