

## Перезагрузка личного состояния

### Методы усиления речи менеджера в переговорах

#### Тезисы программы:

- ✚ Как сохранить целостность и не потерять цель в условиях изменяющейся среды?  
**5 основных принципов.**
- ✚ Работа с сопротивлением окружающей среды. Как минимизировать риски влияния страхов, сомнений, нерешительности?
  - Кризис нехватки ресурсов. **4 вида.** Способы работы
- ✚ Факторы, влияющие на снятие с себя ответственности. Возврат в зону личного влияния.
- ✚ Дать инструменты для создания атмосферы будущих изменений в: личности, команде, компании.
- ✚ Как управлять собственной работоспособностью и концентрацией в бизнесе. Как и где увеличивать активность?
  - Где взять энергию на изменения. Куда уходит энергия: **3 точки** потери
- ✚ Какие ресурсы продавца не задействованы. Аудит
- ✚ Позитивные принципы в отношении к изменениям. Выработать новые рефлекс для новой ситуации.
- ✚ Модель сознания (я – компания - клиент), необходимая в новых условиях.
- ✚ Эмоциональный интеллект – как необходимый рычаг для создания атмосферы доверия и поддержки в период изменений. Инструменты.

#### Методы усиления речи. Анализ и корректировка

- ✚ Какие ценности и методы мышления необходимы для усиления лидерской позиции менеджера. Формулирование.
- ✚ Принципы структурирования речи.
- ✚ **3 способа** снятия ограничения (возражения) клиента в переговорах.
  - Зачем нужно Цифра?
  - "Что забирает?», « Что дает?» энергию в переговорах.
  - Запрещенные слова и выражения в презентации.
- ✚ Значение вопросов СПИН для принятия клиентом решения о покупке;
- ✚ Мотивы и потребности клиента. Техника задавания вопросов СПИН (SPIN)
- ✚ Как побудить клиента к выражению его мотивов и потребностей?
- ✚ Как помочь клиенту осознать всю тяжесть проблем, связанных с тем, что он до сих пор не наш клиент?
- ✚ Как подтолкнуть клиента к прямому высказыванию потребности? Подтверждение потребностей. Искусство активного слушания.
- ✚ «**30 секундник**». (Отстройка от конкурентов) Практикум.