

Szkolenia zamknięte 2017/2018

Ludzie nie kolejnych potrzebują informacji. *Ludzie potrzebują TRANSFORMACJI.*

Kolejne sposoby, kolejne metody, kolejne systemy nie mają sensu, jeśli osoba, która jest ich uczona nie rozumie w jaki sposób funkcjonuje i co powstrzymuje ją przed osiągnięciem maksimum własnych możliwości.

Jakość ziarna nie ma znaczenia, jeśli gleba nie jest żyzna.

Stąd podstawowe założenie:

*Żeby móc mieć wpływ na świat zewnętrzny trzeba NAJPIERW móc mieć wpływ na świat wewnętrzny.
Żeby wpływać na innych, trzeba wpływać na siebie.*

Dlatego oferuję jedynie DWA szkolenia:

1. **Nieemożliwe jest możliwe** – czyli jak zarządzać sobą i swoimi emocjami, oraz
2. **Nie ma problemu!** - czyli jak sprzedawać bez presji

- Każde szkolenie to 1 dzień trwający od 6 do 8 godzin
- Wielkość grupy nie może przekraczać 18 osób
- Oba szkolenia kończą się uzyskaniem *certyfikatu*

Szkolenie sprzedażowe, czyli „*Nie ma problemu!*” możliwe jest JEDYNIEM dla grup, które ukończyły szkolenie „*Nieemożliwe jest możliwe*” z tego prostego powodu, że *nie wierzę w skuteczność szkoleń sprzedażowych u osób, które nie potrafią wywierać wpływu na siebie samych.*

Tym samym opcje są proste i TYLKO dwie:

1. Szkolenie jednodniowe: „*Nieemożliwe jest możliwe*”
2. Szkolenie dwudniowe: „*Nieemożliwe jest możliwe*” + „*Nie ma problemu!*”

Cena szkolenia jednodniowego w Warszawie

(i promieniu 30 km od Warszawy): 5000 + VAT

Cena szkolenia jednodniowego poza Warszawą: 6500 + VAT

Cena szkolenia dwudniowego w Warszawie:

(i promieniu 30 km od Warszawy): 7000 + VAT

Cena szkolenia dwudniowego poza Warszawą: 9000 + VAT

Cena NIE obejmuje kosztów wynajęcia sali wykładowej oraz – w przypadku szkoleń poza Warszawą - kosztów zakwaterowania mnie w hotelu (1 doba hotelowa w przypadku szkolenia jednodniowego i 2 doby hotelowe w przypadku szkolenia dwudniowego) oraz kosztów mojego dojazdu. Koszty te pokrywa osoba / firma zamawiająca szkolenie.

Poniżej, skrótowo, plan szkoleń:

NIEMOŻLIWE JEST MOŻLIWE

Czas trwania: 1 dzień; od 6 do 8 godzin

Korzyści ze szkolenia:

- *zdecydowane zwiększenie skuteczności osobistej i zawodowej*
- *zwiększenie umiejętności stawiania i realizacji celów (zawodowych i osobistych)*
- *stanowcze zwiększenie pewności siebie i poczucia własnej wartości*
- *umiejętność skutecznego i szybkiego zarządzania własnymi emocjami oraz myślami*
- *znaczne zmniejszenie ilości stresu, lęków czy obaw*
- *doskonałe radzenie sobie z presją i różnymi formami autosabotażu (jak prokrastynacja)*
- *znacznie wyższa percepcja własnych możliwości*

1. **Wprowadzenie i poznanie** najważniejszych **potrzeb** uczestników.
2. **Człowiek, Szympanś i Komputer** – czego uczeni są brytyjscy olimpijczycy i złoci medaliści by radzili sobie z emocjami, presją i stresem?
3. **Model WOOP** – w jaki potwierdzony naukowo sposób stawiać sobie cele by zwiększyć szansę ich osiągnięcia?
4. **MG-M** – czyli w jaki sposób używać swojej wyobraźni, by w potwierdzony naukowo sposób zwiększyć pewność siebie, odporność na stres i presję oraz szansę na sukces?
5. **Model 5D** – czyli czego uczeni są o wywieraniu wpływu na siebie i innych oficerowie amerykańskiego wywiadu wojskowego zanim przystąpią do działań w terenie?
6. **Możliwe czy niemożliwe?** - jakie jedno słowo rządzi mózgiem każdego z nas i jak to wykorzystać by stało się motorem a nie hamulcem naszych działań?
7. **Podsumowanie** i rozmowa z uczestnikami szkolenia.

UWAGI:

Szkolenie „NIEMOŻLIWE JEST MOŻLIWE” skierowane jest **do kadry menadżerskiej** i do działów, które mają kontakt z Klientami, a zatem do:

- *działów marketingu i reklamy*
- *sprzedaży i windykacji*
- *PR i biura prasowego*
- *assistancje i obsługi klienta*
- *compliance i reklamacji*

Szkolenie „NIEMOŻLIWE JEST MOŻLIWE” *nie jest ani szkoleniem miękkim ani szkoleniem twardym* – ono przygotowuje „grunt” pod wszystkie informacje i umiejętności, które kadra menadżerska czy pracownicy już posiadają i pod wszystkie te, które zdobędą.

Szkolenie to działa dokładnie tak jak gruntowanie ścian: wyrównują chłonność i przyczepność powierzchni oraz wzmacniają powierzchnię, na którą można następnie nałożyć różne farby w dowolnych kolorach.

Cena szkolenia jednodniowego w Warszawie
(i promieniu 30 km od Warszawy): 5000 + VAT
Cena szkolenia jednodniowego poza Warszawą: 6500 + VAT

Cena szkolenia dwudniowego w Warszawie:
(i promieniu 30 km od Warszawy): 7000 + VAT
Cena szkolenia dwudniowego poza Warszawą: 9000 + VAT

Cena NIE obejmuje kosztów wynajęcia sali wykładowej oraz – w przypadku szkoleń poza Warszawą - kosztów zakwaterowania mnie w hotelu (1 doba hotelowa w przypadku szkolenia jednodniowego i 2 doby hotelowe w przypadku szkolenia dwudniowego) oraz kosztów mojego dojazdu. Koszty te pokrywa osoba / firma zamawiająca szkolenie.

WSPÓŁPRACA INDYWIDUALNA:

W poszczególnych wypadkach istnieje możliwość współpracy indywidualnej, jako kontynuacji szkolenia grupowego. Współpraca dotyczy zwiększenia skuteczności danej osoby w ramach realizacji konkretnego projektu.

Opiera się ona o cotygodniowy system raportów, który pozwala określić i omówić:

- zadania na zbliżający się tydzień
- przeszkody i problemy z tygodnia, który minął

Tak więc, **celem współpracy jest wyrobienie nowych, skutecznych nawyków**. Podczas cotygodniowej rozmowy ustalamy co jest do zrobienia w najbliższym tygodniu i co zostało zrobione w minionym. Ponieważ budujemy Twój system (nawyków), analizujemy Twoje zwycięstwa i lekcje oraz nanosimy niezbędne poprawki.

Czas trwania współpracy indywidualnej: 6 tygodni.

Rozmowy odbywają się co tydzień przez telefon lub Skype i trwają do 60 minut.

Cena (płatna z góry): 4500 + VAT

DZIEŃ 2
NIE MA PROBLEMU! - czyli sprzedawanie bez presji
Czas trwania: 1 dzień; od 6 do 8 godzin

UWAGA: szkolenie to skierowane jest WYŁĄCZNIE do osób, które ukończyły szkolenie „Niemożliwe jest możliwe.”

Korzyści ze szkolenia:

- *Sprzedaż BEZ presji niemal zawsze usuwa lęk / niechęć do sprzedawania, szczególnie do wykonywania „zimnych telefonów”*
- *wyższa sprzedaż, zatem większy zysk Firmy czy pracownika*
- *dużo lepsze relacje z Klientami, współpracownikami, osobami bliskimi oraz otoczeniem*
- *znaczna poprawa umiejętności komunikacji z innymi ludźmi*
- *dużo lepsze radzenie sobie z „trudnymi klientami” (np. tzw. typami A)*
- *szkolenie to stanowi doskonały wzór komunikacji dla ludzi zarządzających zespołami*

Stary model kontra Nowy model – jak i dlaczego zmieniło się sprzedawanie?

- Jak zmieniła się psychologia sprzedaży?
- Czym jest Prawo Psychologicznego Oporu?
- 5 Zasad Skutecznej Sprzedaży
- Dlaczego pytania są najważniejsze?
- Dlaczego ton Twojego głosu jest Twoją najważniejszą bronią?

Faza budowania więzi

- Jak zadawać pytania budujące więź i kontekst?
- Jak usuwać presję i skupić się wyłącznie na potrzebach klienta?

Faza zaangażowania

- Jak rozpoznać obecną sytuację potencjalnych klientów?
- Jak za pomocą pytań budować świadomość ich problemu?
- Jak otworzyć emocjonalne drzwi do ich umysłu...
- oraz do wszystkich konsekwencji, które z tych problemów wynikają
- Jak za pomocą pytań utwierdzić ich w potrzebie skorzystania z rozwiązania...
- oraz upewnić w niezbędności natychmiastowego działania

Faza przejściowa

- Jak gładko przejść od ich problemu do Twojego rozwiązania

Faza prezentacji rozwiązania

- Jak przedstawić unikalność Twojego rozwiązania oraz wszystkie korzyści płynące z rozwiązania problemów Twoich klientów?

Faza zobowiązania

- Jak pomóc im podjąć właściwą decyzję?
- Jak pomóc im wykonać kroki niezbędne do zakupu Twoich rozwiązań?
- Podsumowanie i pytania

Cena szkolenia jednodniowego w Warszawie
(i promieniu 30 km od Warszawy): 5000 + VAT
Cena szkolenia jednodniowego poza Warszawą: 6500 + VAT

Cena szkolenia dwudniowego w Warszawie:
(i promieniu 30 km od Warszawy): 7000 + VAT
Cena szkolenia dwudniowego poza Warszawą: 9000 + VAT

Cena NIE obejmuje kosztów wynajęcia sali wykładowej oraz – w przypadku szkoleń poza Warszawą - kosztów zakwaterowania mnie w hotelu (1 doba hotelowa w przypadku szkolenia jednodniowego i 2 doby hotelowe w przypadku szkolenia dwudniowego) oraz kosztów mojego dojazdu. Koszty te pokrywa osoba / firma zamawiająca szkolenie.