

ПРОДАЖИ ДЛЯ HR

18 декабря 2014 г. с 10 00 до 17 00

Возможно ли продавать с помощью уже знакомых HR-инструментов? Как ни странно, да! При этом такие знакомые каждому менеджеру по персоналу инструменты, как метапрограммы или лингвистический анализ речи являются одним из самых сложных технологий продаж, которые часто используют только очень опытные переговорщики. Мы предлагаем научиться Вам использовать свой опыт, как инструмент, позволяющий продавать Ваши идеи и Ваших кандидатов руководителям Вашей компании. Также Вы сможете понять, почему некоторые руководители не могут договориться друг с другом и выступать в качестве эффективного переговорщика в сложных ситуациях.



О ЧЁМ БУДЕМ ГОВОРИТЬ?

1. Метапрограммы, влияющие на успешность коммуникаций в бизнесе.
2. Самооценка собственного метапрограммного профиля.
3. Навыки отслеживания метапрограммного профиля собеседника.
4. Навыки коммуникации и подстройки под метапрограммы собеседника.
5. Продажи и убеждение с помощью использования метапрограммного профиля.
6. Использование ценностей и критериев собеседника для эффективной продажи.
- 7.

Практика: переговоры, связанные с продажами и убеждением собеседника

Автор и ведущий программы – **Конева Ксения**



Опыт работы бизнес-тренером 10 лет.
Сертифицированный коуч Лондонской Академии управленческого коучинга. Сертифицированный NLP-мастер и тренер и NLP-тренер специализированных курсов.
Опыт работы руководителем учебных центров и обучающих направлений 6 лет (в подчинении от 3 до 90 бизнес-тренеров).
Тренинговая география: около 30 городов России и стран СНГ
Основные направления: Разработка, «внедрение и управление системами обучения «с нуля», разработка и внедрение проектов по развитию управленческого состава и кадрового резерва, подготовка тренеров. Разработка и внедрения программ обучения для руководителей, сервисных программ, сложных переговоров.
Программы для компаний: «ЭР-Телеком», «ТД Лукойл», «Пермэнергосбыт», «Тюменэнерго», «Volvo», «Урал ФД», «Дататех» и др.