

Klienci są z Marsa, Klientki z Wenus

Czyli jak sprzedawać kobietom i mężczyznom



Program opracowany w oparciu o wiedzę i metody pracy wybitnego eksperta w dziedzinie relacji damsko-męskich Johna Gray'a („Mężczyźni są z Marsa, kobiety są z Wenus”) oraz światowej sławy neurologa dr Anne Moir („Płeć mózgu”). Prowadząca szkolenie – Joanna Sajko-Stańczyk, autorka książki „Garnitur kontra garsonka, czyli jak budować dobre relacje w pracy” jest jedynym w Polsce psychologiem osobiście przeszkolonym i certyfikowanym przez Johna Gray'a i Anne Moir.

Warsztat ma na celu doskonalenie umiejętności uczestników na płaszczyźnie budowania udanych relacji z klientem, ze szczególnym zwróceniem uwagi na relacje między kobietami a mężczyznami a także lepszemu rozumieniu przedstawicieli swojej własnej płci mózgu. Zajęcia obejmują zapoznanie się ze sposobami dostosowania metod sprzedaży do płci kupującego w branży Klienta. Szkolenie uwzględni różnice pomiędzy mężczyznami i kobietami poprzez zastosowanie odmiennych dla obu płci technik perswazji, mowy ciała i metod negocjacji.

Dodatkową wartością jest nauka świadomego wykorzystywania typowo męskich i typowo kobiecych cech i zasobów handlowców wynikających z uwarunkowań społecznych i psychologicznych.

Szkolenie przeznaczone jest w szczególności dla osób, które spełniają przynajmniej 3 z poniższych kryteriów:

- Pomimo, iż od lat pracują z kobietami i mężczyznami wciąż źle interpretują intencje drugiej płci i wywołują swoim zachowaniem nieadekwatną reakcję drugiej strony.
- Choć świetnie dogadują się z klientami swojej płci, nie potrafią nawiązać tej samej „nici porozumienia” z klientami płci odmiernej.
- Odbłyli już wiele szkoleń z zakresu sprzedaży, a nadal mają problem z dotarciem do niektórych klientów.
- Ich intencje odbierane są opatrnie przez klientów płci odmiernej.
- Spotykają się z brakiem zrozumienia, wsparcia i szacunku ze strony przedstawicieli drugiej płci.
- Są przekonani, że kobiety i mężczyźni myślą, czują i reagują tak samo ☺
- Zaskakują ich decyzje podejmowane przez klientów płci przeciwnej.
- Stosują te same techniki sprzedaży w stosunku do kobiet i mężczyzn.

Po szkoleniu uczestnicy:

- Wiedzą jak prawidłowo rozszyfrowywać komunikaty płci przeciwnej aby budować zdrowsze relacje z klientem.
- Uzyskają praktyczne wskazówki na temat nawiązywania bezkonfliktowej współpracy z partnerem biznesowym odmiernej płci.
- Poznają naturalne źródła motywacji zakupowej kobiet i mężczyzn, i zamiast stosować „sztuczne techniki motywacyjne” będą potrafili zbudować zainteresowanie produktem u obu płci.
- Zrozumieją różnice w radzeniu sobie ze stresem przez kobiety i mężczyzn, i dowiedzą się z czego wynikają takie a nie inne reakcje klientów.
- Nauczą się asertywnie dbać o swoje potrzeby, osiągając oczekiwany rezultat i jednocześnie zachowując szacunek w oczach drugiej strony.
- Zrozumieją za co „nagradzają” kobiety a za co mężczyźni, poznają unikatowy dla płci system „przyznawania punktów”.
- Poznają język perswazji preferowany przez kobiety i mężczyzn – tym samym dowiedzą się jak prowadzić rozmowę i jak reagować na niespodziewane sytuacje.

Inwestycja:

Szkolenie dwudniowe dla grupy 12-osobowej

z success fee: **10.980 PLN netto / 2 dni** (5.490 PLN netto / 1 dzień)

bez success fee: **8.8800 PLN netto / 2 dni** (4.940 PLN netto / 1 dzień)



Przy zamówieniu szkolenia prowadzonego wg naszego standardowego scenariusza, na pewno nie zapłacisz za nie więcej, niż podana wyżej cena. **Możliwe jednak, że zapłacisz mniej.** Ewentualne rabaty na to szkolenie uzależnione są od wielkości zamówienia oraz liczebności grupy. Po szczegółową wycenę zapraszamy do kontaktu.

Program szkolenia

Dzień 1

„Damsko-męski kurs językowy” w Twojej branży

- Wprowadzenie do szkolenia.
- Poznanie różnic w sposobie komunikacji kobiet i mężczyzn.
- Typy zachowań wpływające na nawiązanie więzi pomiędzy klientem a sprzedawcą w zależności od płci.
- Jak budować dobre relacje z klientem odmiennej płci.
- Eliminowanie barier związanych z różnicami w stylu komunikacji kobiet i mężczyzn – prawidłowa interpretacja komunikatów płci przeciwnej.
- Zasady budowania zaufania. Sposoby uzyskiwania informacji o potrzebach klienta w zależności od płci.

Kobięca zagadka, męski sekret – co tak naprawdę liczy się w sprzedaży

- „Kobięcy kolor, męska wielkość” – z czego wynikają stereotypy?
- Komu hamulec, komu pedał gazu - jak hormony wpływają na decyzje zakupowe.
- Podsumowanie pierwszego dnia.

Dzień 2

- Przypomnienie wiedzy z pierwszego dnia.
- Odczytywanie mowy ciała kobiet i mężczyzn w trakcie rozmowy handlowej.
- Kim są wujek Dobra Rada i pani Wszystkowiedząca – różnice w sposobach rozwiązywania problemów i podejmowaniu decyzji.
- Unikatowy system „przyznawania punktów” – za co twoja klientka nagrodzi męża, a twój klient swoją żonę.
- Sprzedawca - autorytet czy przyjaciel? – różnice w postrzeganiu siły przez kobiety i mężczyzn.
- Test na „płeć mózgu”.

Różnice w reagowaniu na stres – co pomaga klientkom a co klientom

- Praktyczne znaczenie różnic w reagowaniu na stres w branży motoryzacyjnej.
- Reakcje „walcz lub uciekaj” a „zaopiekuj się i zaprzyjaźnij” – ich znaczenie w sytuacjach trudnych i konfliktowych.
- Efektywne metody obniżania poziomu stresu u klienta w zależności od płci.
- Sposoby samodzielnego redukcji napięcia zgodnego z „płcią mózgu”.
- Powiązania oraz różnice między stresem „domowym” a zawodowym.
- Wykorzystywanie narzędzi do sprawnego komunikowania z klientami.
- Podsumowanie szkolenia.