



## Trening skuteczności osobistej

Trening motywacyjny dedykowany specjalnie dla działów sprzedaży, łączy w sobie dwie potężne metodologie zaczerpnięte z psychologii biznesu: bazujący na typologii umysłów C. G. Junga, model Insights Discovery oraz Programowanie Neurolingwistyczne NLP, techniki wzorowane na metodach opatentowanych i używanych na szkoleniach przez motywacyjnego guru, personalnego doradcę wybitnych polityków, aktorów i dyrektorów korporacji, Anthony Robbinsa <http://www.tonyrobbins.com>.

Dzięki wykorzystaniu unikalnych technik planowania i zarządzania sobą, szkolenie zapada na długo w pamięć uczestników i zmienia na zawsze ich nastawienie do zmagania z wyzwaniami, jakie niesie codzienność. Po jego zakończeniu każdy z uczestników ma zakotwiczoną jedną myśl przewodnią: nie ma rzeczy niemożliwych, jeśli wiemy jak korzystać z potencjału naszego ciała i umysłu.

Na zakończenie szkolenia, każdy z uczestników stanie w obliczu wyzwania, jakim jest złamanie prawdziwej, wykorzystywanej w sportach walki, deski. Łamanie deski jest metaforą przełamania negatywnych przekonań, jest także ćwiczeniem dostarczającym uczestnikom ogromną dawkę euforii i pewności siebie. Wyzwanie to jest w 100% wykonalne dla każdej osoby, która w aktywny sposób, z otwartym umysłem, podejrze do udziału we wcześniejszych ćwiczeniach.

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

- Posiadają kompetencje twarde, lecz brakuje im przekonania o własnej skuteczności.
- Doświadczają spadku motywacji.
- Ich efektywność spada, przez co zmagają się ze stresem i zaniżonym samopoczuciem.
- Silnie przeżywają porażki i niepowodzenia.
- Miewają słomiany zapał, przez co często nie kończą rozpoczętych projektów.
- Wskutek braku sukcesów mają zaniżoną samoocenę.
- Chciałyby poznać 10 zasad skuteczności osobistej, stanowiących fundament pod mistrzowski rezultat w sprzedaży.
- Są znudzone / demotwowane swoją pracą i zastanawiają się nad jej zmianą.
- Posiadają utarte schematy postępowania, przez co ich efektywność stoi w miejscu.

### Po szkoleniu uczestnicy:

- Są silnie zmotywowani do pracy. Posiadają „naładowane akumulatory”.
- Mają świadomość, że są w stanie podjąć każdemu wyzwaniu, jeśli tylko uwierzą w siebie.
- Znają i potrafią stosować w praktyce techniki zarządzania własnym zaangażowaniem i motywacją.
- Są w stanie dogadać się z każdym klientem, niezależnie od typu osobowości.
- Są bardziej otwarci na nowe doświadczenia, nie zamykają się w swojej strefie komfortu.
- W sposób pro aktywny podchodzą do zmian.
- Traktują porażki jak wyzwania i wyciągają z nich wnioski na przyszłość.
- Są bardziej skuteczni w zakresie wywierania wpływu na innych ludzi.
- Potrafią świadomie kontrolować swoje emocje i motywację. Lepiej radzą sobie ze stresem.

## Inwestycja:

### Szkolenie dwudniowe dla grupy 12-osobowej

**z success fee: 10.200 PLN netto / 2 dni (5.100 PLN netto / 1 dzień)**











**bez success fee: 9.200 PLN netto / 2 dni (4.600 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

-  Prezentacja celów i założeń całej sesji. Wprowadzenie do szkolenia.
-  Dyskusja na temat strategii ludzi osiągających ponadprzeciętne rezultaty w swojej pracy – prezentacja badań Harvard University na temat wpływu nastawienia na efektywność.
-  „Syndrom trzmiela” – ukazanie na przykładach w jaki sposób nasze przekonania hamują nas przez podejmowaniem wyzwań lub zmianą utartych schematów działania.
-  Mechanizm powstawania emocji i motywacji – praktyczne pokazanie uczestnikom w jaki sposób nasze zachowania determinowane są tym, co w danej chwili odczuwamy.
-  Wpływ emocji i nastawienia na efektywność w sprzedaży – jak radzić sobie z hamującymi emocjami.
-  Różnice interpersonalne jako klucz do skutecznej automotywacji, komunikacji i wywierania wpływu na innych.
-  Autodiagnoza własnego stylu osobowości nawiązująca do jednego z najpopularniejszych w psychologii biznesu modeli osobowości, Insights Discovery. Identyfikacja własnych silnych stron i obszarów rozwoju, w kontekście sprzedaży i budowania relacji z klientem.
-  Co stresuje, co motywuje do pracy a co przekonuje do podjęcia działania różne typy osobowości. Trening komunikacji z każdym z czterech typów osobowości.
-  Perswazja i wywieranie wpływu – co działa na kogo, po czym rozpoznać, jaki rodzaj komunikacji będzie najwłaściwszy w stosunku do klienta.
-  Podsumowanie informacji z dnia pierwszego.

### Dzień 2

-  Przypomnienie informacji z dnia pierwszego.
-  Coachingowe techniki panowania nad emocjami – technika BOR i technika REFRAMINGU.
-  Żonglowanie 3 piłkami jako metafora procesu uczenia się oraz pokazania zgubnego wpływu nawyków na efekty w sprzedaży.
-  4 stopnie uczenia się – ekstrakcja krytycznych momentów w procesie uczenia się, decydujących o wzroście lub spadku motywacji.
-  Coachingowe techniki panowania nad emocjami – wyciąganie wniosków z porażek.
-  Wizualizacyjne techniki radzenia sobie z hamującymi emocjami: techniki dysocjacji i asocjacji.
-  Wykorzystywanie własnej fizjologii w celu poprawy nastroju.
-  Przełamywanie hamujących przekonań poprzez symboliczne łamanie desek ciosem karate – prawdziwe deski wykorzystywane w sportach walki.
-  Podsumowanie szkolenia.