

PROGRAM SZKOLENIA:

„Empatia w sprzedaży”

Szkolenie: online

Szkolenie dwudniowe

W godzinach 9:00 – 15:00 z przerwami

Empatia w biznesie – brzmi jak oksymoron? Nic bardziej mylnego.

- Narzędzia budowania empatycznego kontaktu z Klientem.
- Jak rozróżnić empatię od inteligencji emocjonalnej.
- Kwestionariusz pomiaru empatii.
- Jak trafnie rozpoznawać emocje.
- Czynniki krytyczne w empatii.
- Empatia a efektywność biznesowa.
- Jak skutecznie zarządzać emocjami własnymi i Klientów.
- Zaawansowane narzędzia aktywnego słuchania i wnikania w dialog.
- Praca nad indywidualnymi ograniczeniami w kontaktach z Klientami.

Metody pracy:

1. Wykład wprowadzający
2. Warsztaty i ćwiczenia

Każdy z uczestników w ramach szkolenia otrzymuje:

1. Materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej
 2. Certyfikat
-

Najważniejsze korzyści dla Uczestnika:

Docieranie i rozumienie głębokich potrzeb Klienta.

Umiejętność wykorzystywania narzędzi do empatycznego kontaktu.

Poznanie swojego aktualnego poziomu empatii.

Nastawienie na budowanie długotrwałych relacji z Klientami.