

## SPUŚCIĆ PO BRZYTWIE lub WYŚLAĆ NA BAMBUS

*Nie jestem  
zainteresowany.*



*Sam sobie  
wypełniaj te raporty.*

*Mamy już dostawcę.*



*Macie koszmarną  
opinię na rynku.*

*Ta cena jest z księżycą.*

## TAKIE EFEKTY OD 17 LAT OSIĄGAJĄ UCZESTNICY TEGO PROGRAMU

Potrafię prowadzić rozmowy bardziej otwarcie, udaje mi się uzyskać więcej informacji o potrzebach klienta. Kilka dni po szkoleniu **podpisałem duży kontrakt**.

Zadawanie pytań przyniosło efekty, szczególnie w przypadku, gdy osoby, które ze mną rozmawiają, mają jakieś obiekcje, Pytania **po co zamiast dlaczego** wprowadzały rozmowę na bardzo dobre tory.

Mam Twoje materiały cały czas I muszę Ci napisać, że zdanie „w czym Twój komentarz ma mi pomóc?” **załatwiło osobę**, która mnie wkurzała od dłuższego czasu.

**Podpisałam umowę** z Panem „punkt honoru”. Dziękuję za wskazówki.

Przypomniałam sobie, co zaniedbałam w kole wartości, co stale spychałam na „potem”. A to „potem” może nigdy nie nadejść, więc po prostu **zaczynam działać w tym obszarze**.

To pozwoliło mi zaproponować jej takie rozwiązanie które przekonało ją do **wprowadzenia 3 nowych pozycji z naszego asortymentu**.

Lepszy kontakt z klientem, co w efekcie dało mi większe możliwości jeżeli chodzi o wprowadzanie nowych produktów, a i utrzymanie na półce tych mniej rotujących. **Rano wstaję wyspany pełen energii gotów do szukania nowych rozwiązań**.

## ■ DLA KOGO SZKOLENIE

- handlowców, doradców, specjalistów, KAM-ów;
- pracowników działów obsługi klienta;
- menedżerów prowadzących zespoły (szczególnie podczas zmian);
- pracowników działów HR wprowadzających zmiany;
- wszystkich ludzi biznesu, którzy na swoje propozycje czasem słyszą „nie”, a pragną częściej słyszeć „tak, **jestem zdecydowanie na zdrowe tak**”.

## ■ CELE I KORZYŚCI SZKOLENIA – UCZESTNICY:

- poznają **uniwersalną matrycę** skutecznej pracy z obiekcją;
- warsztatowo przejdą kilka obiekcji z własnego pola zawodowego;
- będą ćwiczyć zadawanie **pytań osadzających w intencji**;
- będą ćwiczyć zadawanie pytań budujących **mapę decyzyjną**;
- będą ćwiczyć praktyczne posługiwanie się językiem zmiany ram;

## ■ PRAKTYCZNE OBIETNICE

- wszystkie proponowane narzędzia wypraktykowałem na własnej skórze, ponieważ aktywnie poruszam się w biznesie od 1996 roku;
- warsztat ocieka soczystym konkretem – krótko wprowadzam model, a potem z wytrwałością **wałkujemy rzeczywiste przypadki biznesowe**;
- poważne i skuteczne narzędzia komunikacyjne podaję w lekkiej formie;
- warsztat zwieńczam krótkim i praktycznym opisem uniwersalnych narzędzi do pracy z obiekcjami w formacie PDF.

## ■ INFORMACJE O TRENERZE

Jestem praktykiem życia, praktykiem biznesu i praktykiem trenerem, z wykształcenia anglistą (Uniwersytet Wrocławski), absolwentem Centrum Szkoleń i Psychoedukacji Instytutu Psychologii Zdrowia (Polskie Towarzystwo Psychologiczne), Trenerem Biznesu z licznymi certyfikatami (m.in. Mastera i Trenera NLP szkół polskich i międzynarodowych). Od 26 lat w aktywnej i praktycznej sprzedaży (w segmencie B2C, jak i B2B), od 17 lat w szkoleniach doświadczam, jak ekscytujący i zmienny jest obszar komunikacji między ludźmi. Zdecydowane stawiam na praktyczną użyteczność życiową ćwiczonych na szkoleniach narzędzi, mechanizmów, struktur.

Moim absolutnie OLIMP-ijskim fiksum dyrdum jest praca na poziomie przekonań mentalnych, ponieważ to one determinują osiągnięcie celów prywatnych i biznesowych. Uczę bezwzględności w eliminowaniu ograniczeń oraz żarliwości w budowaniu wzmocnień.

Wielokrotnie bywałem na warsztatach znaczących postaci świata szkoleń: Christiny Hall, Roberta Diltsa, Stephena Gilligana, Hermanna Mullera-Walbrodta, Franka Farelly'ego. Tłumaczyłem zapisy pracy Miltona Ericksona i Richarda Bandlera. Przetłumaczyłem książkę „Terapia prowokatywna” Franka Farelly'ego i kilka książek popularnonaukowych. W wolnych i szybkich chwilach bawię się językiem – najczęściej własnym, czyli polskim. Prowadzę szkolenia i coachingi również w języku angielskim.

Żwawym krokiem przekroczyłem 50. rok życia. Potrafię zrobić szpagat bez rozgrzewki, potrafię wstrzymać pełny oddech na grubo ponad minutę, czyli dogmatycznie dbam o sprawność fizyczną, ponieważ wiem, że przekłada się ona na stabilność emocji, sprawność intelektualną, czyli na szeroko rozumianą i doświadczaną jakość życia.

Sztuka pracy z obiekcją, sprzeciwem, oporem – z elementami dbania o vitalność  
- **ociekające konkretem szkolenie praktyczne** -

## ■ **CENA SZKOLENIA**

Jednodniowe szkolenie dla jednej osoby to **1,200 PLN** netto / brutto.

Przy wpłacie wczesnej ( 14 dni przed datą szkolenia ) **1,000 PLN** netto / brutto.

Przy większej liczbie uczestników z jednej firmy **znaczące rabaty**.

## ■ **KIEDY, GDZIE, JAK**

**16 maja 2024** ( czwartek )

9.00 – 17.00 ( godzinna przerwa obiadowa )

**Warszawa** ( 4 minuty piechotą od dworca Warszawa Centralna ):

Centrum Szkoleniowe Wspólna, ul. Wspólna 56

W cenie szkolenia przerwy kawowe i obiad ( dostępna opcja mięsna,  
dostępna również opcja wegetariańska ).

Projekt realizuje:

**Fundacja LUX VIA**

ul. Villardczyków 10/50,

02-793 Warszawa

NIP 9512377267

**WARTOŚCI  
WYMAGAJĄ  
DZIAŁAŃ**



**DZIAŁANIA  
KSZTAŁTUJĄ  
WARTOŚCI**

Szkolenie dostępne w formule in-company  
( szczególnie dla **zespołów sprzedażowych na rynkach wymagających** )