

İKNA TEKNİKLERİ EĞİTİMİ

İKNA TEKNİKLERİ EĞİTİMİ



İkna; inanç, tavır, niyet veya davranışları değiştirmeye yönelik – etkileme becerisidir.

Zig Ziglar'a göre hayatta istediklerimizi elde etmenin en iyi yolu, başkalarına istediklerini elde edebilmeleri için yardımcı olmaktır ve **İkna**, basitçe budur.

Carl Marx "**özgürlük değiştirebilmektir**" der. Bu açıdan İkna becerisi, insani özgürlüğün bir beceridir. Peeki,

Neyi neden yaptığımızı biliyor muyuz?
Neden evet ya da hayır diyoruz?

İnsanların karar verme ve eyleme geçme konusunda alışkanlıkları ve zaafı vardır. Örneğin karar alırken mantıklı değil duygusal davranırız ve çokça zaman içgüdüsel tepkiler veririz. Olayları yeterince sorgulamaz ve soru sormanın inceliklerini de bilmeyiz. Hayal gücü ile kolayca etkilenebilir ve tetiklenebiliriz. Önce olumsuzlukları görürüz ve ne istediğimizden çok ne istemediğimizi biliriz. Çokça zaman istediklerimizi de istemediklerimizi de doğru ifade edemeyiz. Dinlemeyi bilmeyiz. Sadece konuşma sıramızı bekleriz. Beklentilerimiz koşullardan kolayca etkilenebilir ve genellikle abartılıdır. Örneğin bir şey satın alırken kendimizde her hakkı görürüz.

Gerçeklik algılardan ibarettir. Dünya, sizin için siz onu nasıl algılıyorsanız öyledir. Müşterileriniz ve müşteri adaylarınız da dünyaya kendi açılarından baktığı için her şeyi sizden farklı yorumlayabilir.

Böyle bir dünyada anahtarları bilmek çokça kapı açabilir.

KURUMLAR NEDEN İKNA TEKNİKLERİ EĞİTİMİ ALMALILAR?

Bugünün dünyasında görevi ne olursa olsun hiç kimsenin, "Ben sadece kendi işimi yaparım." deme lüksü yok. Bugün neredeyse herkes, birden fazla iş yapmak ve kabuğunun dışına çıkıp diğer insanlarla etkileşim içerisinde olmak zorunda. Esnek ve çok fonksiyonlu iş tarifleri, çalışanların birbirlerini ve müşterilerini sürekli olarak etkilemesini ve İkna etmesini zorunlu kılıyor.

Tüm ticari ilişkinin merkezinde insan vardır ve her insan farklıdır. Ajandaları dolu, öncelikleri farklı, zamanları ve sabırları kıt insanlar İkna etmek ve onların amaçlarına uygun şekilde gönüllü katılımını almak, bugün en zor işlerden birisidir. Üstelik sadece şirket dışındaki müşterilerle değil birlikte çalıştığımız insanlarla da bu yoğun etkileşimin içindeyiz.

Hepimiz, fikirlerimizi, projelerimizi, ürünlerimizi, bir yöntemi, bir anlayışı muhatap olduğumuz insanları etkileyerek onları İkna edecek şekilde anlatmaya ihtiyaç duyuyoruz.

BİREYLER NEDEN İKNA TEKNİKLERİ EĞİTİMİ ALMALILAR?

İkna etme sanatının ilkeleri ve teknikleri vardır. Ayrıca insanlardan gelebilecek olumsuz yaklaşım ve itirazları doğru değerlendirerek bunları, etkili ve ilişkili güçlendirici bir araç olarak kullanmanın yolları vardır.

İkna etme sanatının inceliklerini öğrenerek insanların belirli kararları neden o şekilde aldıklarını daha iyi anlayacak ve kararlarını da etkileyebileceksiniz. Tersinden bakarsanız İknanın gücünün ve sizin üzerinizde uygulanan İkna tekniklerinin farkına varacak ve farkında olmadan aldığınız yanlış kararlardan da sakınıyor olacaksınız.

Bu araçlar sayesinde hem iş hem de kişisel yaşamınızda hedeflerinize daha kolay ulaşmakla kalmayacak, ilişkilerinizde de insanları daha kolay anlayabilir ve onların da kendilerini anlamalarına ve amaçlarına daha kolay ve uygun yollarla ulaşmalarına yardımcı olacaksınız.

"Dolu ve değerli bir gün oldu. Ekip uyum içindeydi. Herkes birbirini ve en önemlisi eğitmeni keyifle dinledi. Kısa sürede öğrendiklerimi uygulamaya geçmek istiyorum. Heyecan verdi. Teşekkür ederim."

Ece Ayşegül Ertaş

Nespresso / Satış Müdürü

İKNA TEKNİKLERİ EĞİTİMİ

EĞİTİM HEDEFLERİ:

- Katılımcıların her an karşıya kaldıkları ve farkında olmadan etkilendikleri etkileme ve İkna tekniklerini fark edebilmelerine ve kendi işlerinde de kullanarak performans üretmelerine yardımcı olmak.
- Katılımcıların; her türlü zorlayıcı ya da yıkıcı İkna yaklaşım ve taktikleri karşısında sağlam durma, karar alma ve fikirlerini satma becerileri edinmelerine yardımcı olmak.

EĞİTİM SÜRESİ

İsteğe göre 1 ya da 2 tam gün

EĞİTİMİN HEDEF KİTLESİ:

- Tüm çalışanlar; özellikle satış, pazarlama ve müşteri ilişkileri profesyonelleri ile orta ve üst kademe yöneticiler.

EĞİTİM İÇERİKLERİ

İKNA

- İKNA
- İkna – Algılar Oyunu
- İkna Etmenin Psikolojik Kuralları
- İnsanlar Nasıl Karar Verir?
 - Duygusal ve Akılcılık
 - Tuzaklar
 - Direnç
- İnsanlar Neden Satın Alır?
- İnsanlar Neden Satın Almaz?
- İnsanlar Hangi Tür Oyunlar Oynar?
 - Oyunun Dışına Çıkmak
- Bu Soruların Cevaplarını Onlar Biliyorlar mı?
 - Alışkanlıklar – Bilinçaltı Faktörler

DEĞER YARATMAK

- DEĞER YARATMAK
- Değer = Ne Elde Ediyorum? – Ne Bedel Ödüyorum?
- Durumu Analiz Etmek
- Hedef Belirlemek
 - Pozisyonlar ve Gerçekler
 - Ne Yapmak İstiyoruz?
- Doğru Zamanlama
- Olumlu Atmosfer Yaratmak
- Karşı Tarafı Anlamak
 - Soru Sormak ve Dinlemek
 - Sınırları Test Etmek – Durumu Tartımak
- Sosyal Stiller
 - "Herkesle Aynı Şekilde Konuşulmaz"
 - 4 Ana Niyet
- Doğru İfade
 - Beden Dili ve Ses
- Uygun Şekilde İstemek
- Sınır Çizmek – Uygun Şekilde "Hayır" Demek
- "Parçalı Bulut" Tekniği

İKNA ETKİLERİ

- İKNA ETKİLERİ
- Adanmışlık ve Tutarlılık
- Karşıklıta Bulunmak
- Toplumsal Kanıt
- Hoşlanma ve Dostluk
- Otorite
- Azlık
- Tezat

REKABETÇİ İKNA TAKTİKLERİ

- REKABETÇİ İKNA TAKTİKLERİ
- Süreci Yönetmek
 - Mekân ve Gündem
 - Talepleri Sıralama
 - Farklı Kapatma
 - Nihai Pazarlık
- Zihinsel Taktikler
- Duygusal Taktikler
- Fiziksel Taktikler
- Toparlayıcı Taktikler
- Bir İtirazınız Var mı?

EĞİTMENLERİMİZ

Biz, **Fast Forward** olarak, 2001 yılından bu yana, kişisel ve kurumsal dönüşüm alanında hizmet veren; karşılıklı işbirliği içerisinde değer yaratmaya odaklanmış, deneyim ve birikim sahibi, dinamik bir ekibiz.

eğitmen kadromuzu inceleyin

İLETİŞİM

Türkiye'de kişisel ve kurumsal dönüşüm konusunda hemen akla gelen bir merkez; öncü bir **eğitim ve danışmanlık firması** olmayı amaçlıyoruz. Tüm eğitim ihtiyaçlarınız ile ilgili detaylı bilgi almak için

bizimle iletişime geçin

BU EĞİTİM İÇİN REFERANSLARIMIZ

- Abdi İbrahim İlaç
- Wilo Pompa
- Şenbaş Gıda
- L'Oréal
- Bosch
- Doğtaş Mobilya
- Elsel Gaz Armatürleri

- Bayer Türk
- Pierre Fabre
- Bausch & Lomb
- İnterfarma
- Egebant
- Mediamarkt
- Saturn

- Nespresso
- Pepsi
- Sanofi Aventis
- Ziebart
- York Klima
- Merck Sharp & Dohme
- Tesan İletişim