

Емоционално интелигентен търговец

Това е практична и базирана на умения програма, предназначена да подобри вашата емоционална интелигентност – нещо, което е доказано чрез изследвания, че е от решаващо значение за ефективността във всички отрасли, особено в професионалните продажби, където способността за създаване на силни връзки е наложителна за успеха.

Чрез прилагането на инструментите и техниките за осъзнаване, които ще научите в тази програма, вие ще увеличите резултатите от продажбите си, като повишите своето въздействие, ефективност и устойчивост и способността си да общувате по-ефективно.



Търговците с висока емоционална интелигентност са в състояние да насочват хората към действие, като ангажират основните двигатели на поведението: емоциите. Те са в състояние да планират и предвиждат взаимодействията в продажбите, за да гарантират, че купувачът се чувства ценен и уверен. Те умеят автентично да се свързват с емоциите на купувачите, за да създават позитивни и продуктивни взаимодействия.

Цели на програмата



Посредством тази програма ще:





- Разберете как емоционалната интелигентност вече е повлияла на трудовия ви опит
- Получите представа за влиянието на емоционалната интелигентност върху всяко взаимодействие, което имаме с клиентите
- Изследвайте неврологията на емоциите и емоционалната интелигентност
- Разберете какво причинява положителни и отрицателни емоционални реакции при общуване с клиенти
- Се запознаете с обратната връзка за вашето емоционално интелигентно поведение и ще планирате как да подобрите способността си да се изявявате по емоционално интелигентен начин
- Получите представа как да се справите с различните типове личности
- Се запознаете с ежедневните стимули, които помагат или пречат на потенциалните клиенти да възприемат вашите послания

Трансформирайте опита на купувача

Купувачите купуват въз основа на емоциите и обосновават избора си с логика. Връзките, които създавате, до колко добре се справяте с техните възражения и колко уверени им помагате да се почувстват е това, което ви помага да направите продажба. Доколко добре спазвате ангажиментите си, поддържате отношенията и помагате на купувачите да се справят с вътрешните разногласия е това, което ги кара да останат лоялни. Емоционалната интелигентност е критичната компетенция, която е в основата на всичко това.



Съдържание на програмата

-  Тази програма може да бъде предоставена като присъствено обучение или чрез 4-6 онлайн модула. Води се от сертифициран практик по емоционална интелигентност
-  Асесмънт /Genos Emotionally Intelligent Sales Assessment/
-  Работна книжка с насоки за развитие /Development Tips workbook/
-  Докладът от асесмънта може да бъде предоставен и чрез индивидуална коучинг сесия.

За Genos International

Ние сме глобален екип от създатели на промени, които използват емоционална интелигентност, за да подобрят как се свързваме, общуваме и сътрудничим в работата. Трансформирането на тези основни умения за взаимодействие на хората в работата, променя и човешките взаимоотношения извън работното място. Хората стават по-добри родители, партньори, роднини и приятели. Ето защо ние наричаме нашата работа **"Променяща възможностите на бизнеса. Променяща живота на хората"**. Дженос е водещ, глобален доставчик, изпълняващ своята мисия с трансформиращо съдържание, отлична дигитална технология, изключително обслужване на клиентите, вдъхновени партньори и клиенти, искащи да са лидери в своята индустрия.

Искате ли да измерите и засилите емоционалната си интелигентност в продажбите?



Свържете се с нас:
office@docheva.com
0882 345 521

