

סדנת סוד הכימיה האישית לאנשי שיווק ומנהלים (מורחב)

תמצית

סדנה מתקדמת ומורחבת למנהלים, אנשי מכירות, אנשי שיווק, אנשי שירות ועוד. בסדנה זו תחשפו ליכולת להשפיע ולשכנע את האחר באמצעות שפת ההשפעה, תלמדו כלים המאפשרים הזדהות עם הלקוח (הצטרפות) ודרכים להובלת הלקוח לביצוע עסקה. בנוסף, בסדנה זו תרכשו כלים ומיומנויות חדשות לשדרוג יכולות קיימות כגון חידוד החושים, פיתוח ההקשבה ללקוח, זיהוי מצבים של אי התאמה בין המילים לבין שפת הגוף ועוד.

למי מיועדת הסדנה

- הסדנה מיועדת לאנשי שיווק ומנהלים בכל מגוון התפקידים והמקצועות שבהם תרצו להשיג השפעה על דעתו של האחר ולהניעו לתוצאה רצויה.
- אנשי שירות יוכלו להבין לעומק מהם הצרכים של הלקוח ולהביאו לידי שביעות רצון.
- הסדנה המורחבת מיועדת לכל איש מקצוע הנמצא בסיטואציות של תקשורת עם הסביבה: בהרצאה, ניהול מו"מ וכד'.

מה תשיגו בסדנה

- דרכים לבניית אמון בין שני אנשים
- הבנה של מסרים לא מילוליים: תנועות עיניים, שפת גוף וכו'
- שיפור יכולת ההשפעה על דעתו של האחר
- שדרוג היכולת להבין טוב יותר את ה"צד השני"
- הכרת שיטות להנעת האחר לפעולה ולהשגת התוצאה הרצויה
- יכולת השימוש בשפת ההשפעה על מנת להטמיע מסרים ולהגיע לתוצאות

תוכן הסדנה

מיומנות ההקשבה:

בני אדם מתקשרים בערוצים רבים כאשר הערוץ הבולט ביותר הוא השפה, המילים. מעבר לכך בני אדם מתקשרים גם באופן לא מילולי (שפת הגוף, תנועות העיניים, הפסקות בדיבור, טון וקצב הדיבור). על מנת שנוכל לזהות את אותם רמזים לא מילוליים, ישנה חשיבות גדולה לתקשורת הבין-אישית.

רכישת מיומנות ההקשבה מאפשרת לנו לקבל אינפורמציה רבת ערך בנוגע לתהליכי החשיבה של האדם איתנו או מדברים. מיומנות זו מאפשרת לנו להבין באופן ברור יותר מה הלקוח או האדם מולנו באמת חושב וכך מתאפשרת תקשורת טובה.

מיומנות בניית האמון (הראפור) – שימוש בסוד הקסם האישי:

הבסיס לכל מערכת יחסים הוא אמון, הרמוניה ושיתוף פעולה. בסדנה זו תחשפו למודל NLP פשוט וברור ללמידה המאפשר לכל אחד לבצע שינויים בשפת הגוף, בטון הדיבור ובשפה. מודל זה תורם ליצירת אוירה נעימה עם האדם מולנו ומאפשר שיתוף פעולה. מיומנות זו מקנה לנו יכולת לזהות סימנים בשפת הגוף, טון הדיבור ואלמנטים נוספים המעידים על כך כי האדם האחר מעוניין לשתף פעולה.

שפת ההשפעה

- לדעת להשתמש במילים שקל לשמוע
- לדעת כיצד 'ללחוץ' על הכפתורים הנכונים כדי להשיג תוצאות
- להטמיע מסר בקלות ובמהירות
- 'לדלג' מעל התנגדויות

בגלל שתהליך **המחשבה המודעת** שלנו הינו יקר ערך, המוח האנושי התפתח באופן שמאפשר ליצור תהליכי מחשבה אוטומטיים **שאינם מודעים** המהווים כעין 'כוח מסייע ותומך' לאפשר לנו לתפקד ביעילות. ישנם מספר דפוסים אוטומטיים כאלה שעל פיהם מתנהלים המודע ותת המודע שלנו ואשר אותם ניתן לזהות גם בשפה וגם בשפת הגוף. מודעות לדפוסים אלה מעניקה לנו **יתרון בתקשורת** שלנו עם האחר ומאפשרת לנו לשכנע ולהשפיע יותר ולהיות מושפעים פחות.

פרטים חשובים

משך 4-6 שעות שעון. מחולקת לחלקים אשר ביניהם הפסקה.

מיקום: באתר המזמין או בכל כיתת לימוד אחרת.

כללי: הקניית הכלים תכלול תרגול והתנסות חוויתית