



skuteczna perswazja i techniki wywierania wpływu

Janusz Buzek, Piotr Ruta

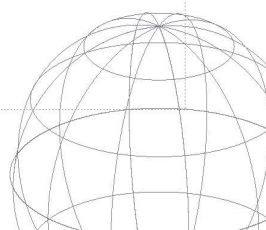
SPIS TREŚCI

Piotr Ruta

- Komunikacja a wywieranie wpływu
- Wywieranie wpływu w przestrzeni
- Sygnał podporządkowania i dominacji
- Zasady negocjacji nastawione na współpracę
- Presja i manipulacje
- Sztuka rozmowy
- Role uczestników procesu negocjacji
- Skuteczna perswazja
- Sztuka skutecznej prezentacji handlowej
- Przygotowanie prezentacji
- Techniki prezentacyjne
- Pomoce wizualne
- Analiza audytorium
- Wstępy i zakończenia
- Dobór reakcji a typy osobowe odbiorców
- Siedem trików skutecznej perswazji

Janusz Buzek

- Komunikacja w kontaktach biznesowych
- Perswazja a badanie potrzeb klienta
- Język perswazji jako techniki wpływu społecznego
- Radzenie sobie z obiekcjami
- Profile temperamentu a perswazja
- Prowadzenie przetargu negocjacyjnego





Fragment z materiałów:

JEDNOZNACZNE DANE CZY POJEDYNCZY PRZYKŁAD OSOBISTY

Budując argumentację, można odwoływać się do danych statystycznych albo pojedynczych przykładów. Posługując się danymi statystycznymi sprzedawca poda liczbę stałych klientów, polityk opozycji - liczbę bezrobotnych w danym okręgu, dyrektor firmy – dane dotyczące spadku sprzedaży. Posługując się jednostkowymi przykładami, sprzedawca opowie o konkretnym kliencie, który posiadał na początku obawy przed podpisaniem stałej umowy o dostawy, a teraz jest bardzo zadowolony, bowiem ma zagwarantowane terminowe dostarczanie zapasów o wysokich parametrach jakościowych. Polityk opozycji opowie o odwiedzinach w jego biurze poselskim ubogiej zrozpaczonej kobiety, matki dwojga dzieci, której mąż stracił pracę. Na pewno argumentację zawierającą jednoznaczne dane warto stosować wobec osób wykształconych i przekonanych o swojej wiedzy oraz kompetencjach. Niemniej zawsze należy posiadać w zanadru jednostkowe przykłady osobiste. Pobudzają emocje oraz wyobraźnię słuchacza i sprawiają, że nasza argumentacja jest lepiej zapamiętana.

Rysunek 1. Jednoznaczne dane vs jednostkowy przykład - przykład

JEDNOZNACZNE DANE

Mamy ponad 150 stałych odbiorców naszej stali. Są to czołowe polskie firmy developerskie i budowlane.

POJEDYŃCZY PRZYKŁAD OSOBISTY

Dokładnie rok temu zadzwonił do mnie dyrektor ds. zakupów Energomontażu. Bardzo fachowo i konkretnie sondował naszą firmę pod kątem terminowości oraz jakości dostaw. Odwiedzał nas trzykrotnie i zapoznawał się z naszymi osiągnięciami oraz procedurami. Trzy miesiące po podpisaniu umowy na stałe dostawy spotkałem pana dyrektora na konferencji SilesiaBud. Powiedział, że dzięki nam może spać spokojnie, bo jest pewny, że Energomontaż nie zawali żadnego projektu z powodu swoich dostawców.

