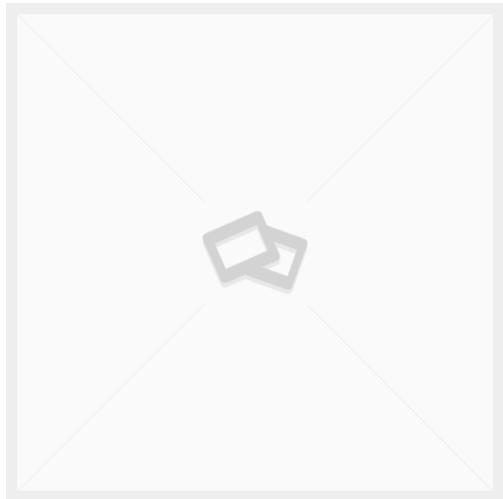




TEMELJNE ZAKONITOSTI PREPRIČEVANJA V PRODAJI

OPIS

Ali veste, zakaj je psihologija v trženju tako zelo pomembna?

Tako kot vsak visoko kompleksni sistem vsebuje tudi človeško vedenje določene zakonitosti. Ste kdaj razmišljali zakaj imamo ljudje potrebo dati, sprejeti in vrniti darilo? Zakaj smo pripravljeni slepo slediti avtoriteti? Kaj dejansko pomeni personalizacija izdelka? In kako te zakonitosti uporabiti pri prodaji?

Poznavanje temeljnih psiholoških zakonitosti človeškega vedenja nam omogoča **vpliv na proces sprejemanja odločitev drugega. S tem nudi psihologija prodaji ključ, kako stranko spodbuditi, da se odloči za nakup.**

Prvič pri nas izvajamo intenziven **praktični seminar**:

TEMELJNE ZAKONITOSTI PREPRIČEVANJA V PRODAJI

v sodelovanju z European Behavioral Studies Institute

Komu je seminar namenjen?

Seminar je namenjen vsem, ki se v okviru svojega dela ukvarjate s prodajo.

Cilj seminarja je udeležencem zagotoviti znanja:

- **tipičnih vedenjskih vzorcev,**
- psiholoških zakonitosti, s pomočjo katerih je lažje razumemo človekovo vedenje,
- kako naše vedenje vpliva na sogovornika,
- kako lahko vplivamo na sprejemanje odločitev sogovornika,
- kako ugotoviti ujetje njegovega besednega sporočanja z njegovo telesno govorico,
- o profiliranju in zakonitostih uspešnega prepričevanja.

Psihosocialne teorije in prepričevanje

Veščine in znanja prodaje

Vedenjska analiza

- Osnovna pravila vedenjske analize, ki jih mora poznati dober prodajnik
- Objektivni dejavniki, subjektivni dejavniki, ki vplivajo na vedenje posameznika
- Detekcija vedenjske analize; Kako preverjamo vedenjski vzorec posameznika?
- Lastno vedenje: Temelji uspešnega načina vzpostavitve kvalitetnega odnosa

- Vedenje stranke: Neverbalna komunikacija: facialna ekspresija, Telesne neverbalne obrambne pozicije, Verbalna ekspresija in verbalne obrambne pozicije

Profiliranje

- Obstoječi kupci
- Izgubljeni kupci
- Novi kupci

Teorija socialnega precenjevanja

- Kje je problem
- Psihološki proces
- Fenomen branda
- Socialno vedenjski vzorci

Uspešno prepričevanje

AVTORJI

Aleš Župan Galunič

Celotni življenjepis je na voljo [tukaj](#).

Goran Savič

Celotni življenjepis je na voljo [tukaj](#).