

* 설득 고수들의 비밀



15년 이상의 경력을 가진 플래너가 추천드리는 *

YAMOIZA!

➡ ‘설득의 기술’



설득 고수들의 비밀
'설득의 기술'

CONTENTS

목차

01. 프로그램 소개

1-1. 워크숍 소개

1-2. 워크숍 커리큘럼



거절할 수 없는 설득의 기법은 따로 있다?

남다른 매출을 달성하는 세일즈맨에게는 어떤 특징이 있을까? 협상이라는 것은 기업의 대표나 전문가만 하는 것일까?

나만의 설득력을 '협상 스킬'과 '세일즈 스킬'을 적용해 높일 수 있다면?

검증된 설득 스킬을 일상의 사례로 쉽게 접하면서 남다른 설득력을 장착 할 수 있습니다.

이 워크숍은 이런 키워드를 가지고 있어요.

#설득

#영업

#세일즈

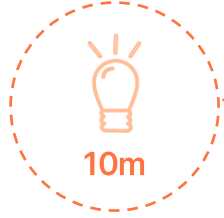
#설득력

POINT

- 01 최신 연구 내용을 바탕으로 다양한 사례를 소개
- 02 생각법과 행동방식에 관한 설득의 원칙을 배워보는 시간
- 03 교육시간에 배운 내용을 현장에서 바로 활용할 수 있는 실용적인 과정



설득 고수들의 비밀 '설득의 기술' 이렇게 진행됩니다. | 총 운영시간 : 2시간



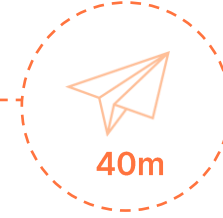
오프닝

- 강사 소개 및 오늘의 과정 소개
- 아이스브레이킹



호감으로 시작하라

- 사람들은 왜 '이야기'에 약하고, 이야기에 끌리는가?
- 볼수록 정드는 '에펠탑 효과'를 고객과의 상담에 활용하라.
- 문전 걸치기 전략을 활용하여 '작은 Yes'부터 시작하라.



설득 엔진을 장착하라

- 설득의 본질도, 설득의 시작도 '자기 설득'이 먼저 되어야 한다.
- 내 설명에 강력한 설득력을 부여하는 단어, '왜냐하면'을 활용하라.
- 설득으로 통하는 직행으로! '전략적 질문'을 훈련하라



변수를 고려하라

- 거절 당해야 성공한다. (일보 후퇴해서 이보 전진하라)
- 저항할 수 없는 '오메가 전략'을 활용하라
- 남도 님이 되는 수식어의 힘 (남의 떡이 더 커보이도록 프레이밍하라)



마무리

- 질의 및 응답
- 마무리 정리 및 인사

Thank you