




CHOĎTE NA TO PSYCHOLOGICKY!

Zákazníci musia po vašom produkte túžiť! Ako to však zariadiť, keď niektorí chcú viac informácií, iní menej, niektorí robia rýchle rozhodnutia, iní potrebujú viac času... Nie je to také ťažké a môže to byť aj zábavné - okrem prezentačných a komunikačných zručností sa vyzbrojíte aj vedomosťami o psychológii rozhodovania človeka.

ČO SA DOZVIETE

- » práca so zákazníkom podľa typu jeho osobnosti
- » štýl predajných techník podľa osobnosti
- » myseľ zákazníka – zložitý mechanizmus, schopnosť odhadnúť čo sa deje v jeho mysli
- » simulácia stretnutia s kľúčovým zákazníkom

KTO JE VÁŠ LEKTOR

 **Michal Hamar** – kouč, tréner, konzultant, lektor a špecialista rozvoja s viac ako 10-ročnou skúsenosťou v korporátnych spoločnostiach, absolvoval množstvo rozvojových tréningov, je absolventom MBA a certifikovaným analytikom medzinárodne uznávaného nástroja na osobnostné testovanie manažérov a ich tímov.

PODMIENKY

Účastník musí byť **fyzická osoba – nepodnikateľ**, s trvalým pobytom na území v niektorom zo 7 samosprávnych krajov Slovenska, okrem Bratislavského samosprávneho kraja.

Účasť je bezplatná. Počet účastníkov obmedzený.

12.4.2019
9.00 – 12.00 hod.

Žilinská Univerzita
rektorát, miestnosť AFS09
Univerzitná 8215/1
010 26 Žilina

Kontakt:
ap.za@npc.sk
www.sbagency.sk | www.npc.sk



REGISTRUJTE SA TU

<https://www.npc.sk/sk/events/chodte-na-to-psychologicky/>
Ukončenie registrácie 11.4.2019 do 14.00 hod.

Workshop, ako forma jednorazového skupinového odborného poradenstva, sa organizuje v rámci Národného projektu NPC v regiónoch, Podaktivity 1.4. Akceleračný program. Kód projektu ITMS2014+: 3130311870.



EURÓPSKA ÚNIA
Európsky fond regionálneho rozvoja



OPERAČNÝ PROGRAM
VÝSKUM A INOVÁCIE