

„DROGA DO SKUTECZNEGO DZIAŁANIA I LEPSZEJ EFEKTYWNOŚCI W PRACY”

Harmonogram szkolenia:

9.00 – 10.00 Siła nawyków i przekonań oraz ich wpływ na nasze zachowania i decyzje.

- Wyniki obserwacji prowadzonej w Oddziałach.
- Siła nawyków oraz ich wielki wpływ na nasze decyzje.
- Skąd się biorą przekonania, jak nas kształtują i jak hamują nasze działanie?
- Jak pozbyć się negatywnych nawyków i przekonań?
- Strefa komfortu – jak wyjść z utartej ścieżki.

10.00 – 11.30 Proaktywność kluczem do skutecznego działania i satysfakcji z pracy.

- Rozwój w kierunku proaktywności
- Skuteczność działania a efektywność.
- Model proaktywności. Język i zachowania proaktywne.
- Odpowiedzialność i przejęcie kontroli.
- Działaj z wizją. Wyznaczanie celów.

11.30 – 11.45 Przerwa

11.45 – 13.30 Budowanie pewności siebie i poczucia własnej wartości.

- Budowanie pewności siebie.
- Kim jestem? Identyfikacja moich ról.
- Czy jestem świadoma/ y swoich mocnych stron? Moje kluczowe umiejętności.
- Jak skutecznie wykorzystać swój potencjał i umiejętności w pracy?

13.30 – 13.45 Przerwa

13.45 – 15.15 Nowe wyzwania sprzedaży. Pozyskiwanie nowych klientów.

- Nowy model sprzedaży. Wiarygodność w sprzedaży.
- Marketing wczoraj. Skuteczny marketing dziś. Nowe wyzwania.
- Kim jest dzisiejszy Klient i czego oczekuje?
- Gdzie szukać Klientów – źródła pozyskania informacji.
- Jak pozbyć się lęku przed pozyskiwaniem nowych Klientów?

15.15 – 16.00 Doskonalenie kompetencji w sprzedaży.

- Warunki profesjonalnej sprzedaży – autoanaliza.
- Poziom kompetencji i rozpoczęcie procesu samodoskonalenia.

Osoba prowadząca warsztaty:

Małgorzata Połok – Trener rozwoju osobistego, Coach, Doradca, tel. 535 855 865, e-mail: gpolok@tlen.pl