

NOWE WYZWANIA W SPRZEDAŻY. POZYSKIWANIE NOWYCH KLIENTÓW

PROGRAM SZKOLENIA

12.00 – 13.30 „Zmiana negatywnych nawyków i przekonań”

- 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 na swój temat?
- Strefa komfortu przeciwnikiem Twojego potencjału

13.30 – 16.00 „Budowanie pewności siebie i poczucia własnej wartości”.

- Budowanie pewności siebie.
- Kim jestem? Identyfikacja moich ról.
- Czy jestem świadomy swoich mocnych stron? Moje kluczowe umiejętności.
- Pewny siebie i swoich możliwości w relacjach z otoczeniem. Trening autopromocji.
- Jak zrobić pierwsze wrażenie?

Prowadzący szkolenie:

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