



Warsztat z cyklu MPEC - MPI Poland Chapter: “W co grają ludzie?” - efektywność lidera sprzedaży

2022-02-08

Zarówno w życiu prywatnym, czy pracując w firmie, dobrze jest być świadomym gier psychologicznych, jakich używają ludzie, by realizować swoje cele. Warto jest wiedzieć nie tylko, w jaki sposób te gry rozpoznać, ale także jak sobie z nimi radzić, a przede wszystkim - jak im przeciwdziałać.

“W co grają ludzie”, z którymi na co dzień mamy styczność? I jak te gry mają się do naszej efektywności jako lidera sprzedaży?

Już 15 lutego w Poznaniu - podczas najbliższego warsztatu MPI Poland Chapter w ramach cyklu MPEC - dowiedzie się, jak praktycznie zastosować analizę transakcyjną podczas negocjacji, czy procesu sprzedaży.

Oto korzyści, jakie czekają na uczestników:

- Zdobyć wiedzy na temat gier psychologicznych stosowanych w biznesie,
- Poznanie narzędzi umożliwiających ich rozpoznanie podczas komunikacji biznesowej,
- Diagnozowanie gier psychologicznych podczas procesów sprzedażowych,
- Poznanie alternatywnych wzorców komunikacji podczas negocjacji handlowych,
- Uaktywnienie dojrzałych i świadomych sposobów zaspakajania potrzeb w komunikacji z naszymi partnerami biznesowymi.

Prowadzącym warsztat będzie Michał Hanuszek - Dyplomowany psycholog biznesu, ekspert w prowadzeniu negocjacji międzynarodowych i procesów sprzedażowych. Koordynuje rozwój menadżerów i wspiera ich w procesie zmian na rynkach międzynarodowych. 25 lat temu wspólnie z Przyjacielem zaprojektował i wdrożył na polskim rynku, nową markę „Electra” w branży energetycznej, która z powodzeniem konkuruje z największymi producentami na świecie.

Rejestracja dostępna na:

<https://meeting15.com/pl/buy/tickets/mpi-poland-chapter-mpec-w-co-graja-ludzie-efektywnosc-lidera-sprzedazy>