



ВОВЛЕЧЕНИЕ КЛИЕНТОВ СТРАТЕГИИ МЕЖЛИЧНОСТНОЙ ПРОДАЖИ

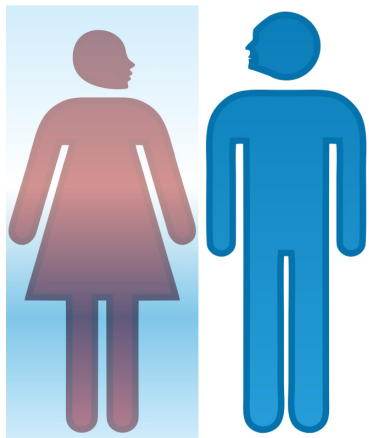
”

Основной акцент в программе делается именно на межличностных взаимоотношениях, будь то с клиентом, или с внутренним клиентом (в случае, когда, скажем, необходимо продвигать идеи внутри компании). Неважно с кем и по какому поводу, но изучаемые навыки позволяют сделать коммуникацию более управляемой, прозрачной, понятной и удобной.

Михаил Рязанцев,
ведущий тренер Advance AG

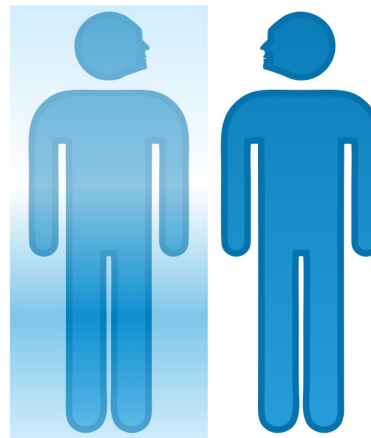
Что важно?

Один из ключевых навыков коммуникации: **ПОСТРОЕНИЕ РАППОРТА**



- › Когда мы говорим о НАС.
- › Когда мы признаем наше сходство и общие интересы.
- › Когда есть взаимоуважение.
- › Когда выстраивается доверие.
- › Когда есть желание увидеть мир глазами другого человека.

Раппорт есть:



- › Когда мы говорим о СЕБЕ.
- › Когда мы делаем акцент на наших различиях.
- › Когда это только про дружбу.
- › Когда есть манипуляции.
- › Когда вы пытаетесь заставить другого смотреть на мир вашими глазами.

Раппорта нет: