

# BUSINESS LIES

## ÜZLETI MEGTÉVESZTÉSEK

Végiggondolta már, mi mindent csinált volna másképpen, ha átlátta volna tárgyalópartnerre valós szándékait, motivációit?

Az értékesítő, aki nem látja, hogy mikor felesleges tovább engednie az árból, vagy éppen nem veszi észre, mikor tapintott rá az ügyfél számára legfontosabb témára.

A HR munkatárs, aki nem ismeri fel, hogy az állásinterjú alanya rendelkezik-e a megfelelő motivációval. A beszerző, aki nincs tisztában azzal, hogy meddig mehet el a beszállítóval való ár- vagy határidő alkuban. Az ok egyszerű: sehol nem tanították meg őket arra, hogy hogyan értelmezzék a mások valós gondolataira, érzelmeire utaló rejtett jeleket.

**A Business Lies / Üzleti Megtévesztések tréning behozza a viselkedéselemzést a mindennapi üzleti életbe.** A hazugságok és igazságok izgalmas világán keresztül.

A különböző tárgyalások során a verbális és non-verbális jelek nagyban segítenek, hogy átlássuk a tárgyalópartnernek valós szándékait és érzelmeit. Abban is támogatnak, hogy megállapítsuk, hogyan éreznek velünk, vagy az adott témával kapcsolatban, illetve mikor mondanak igazat és mikor tévesztenek meg minket szándékosan vagy ösztönösen.

Eloszlatni az érzelmekről és azok értelmezéséről szóló tévhiteket. Analizálni a verbális és non-verbális jeleket. Felismerni a másik fél érzelmi állapotát, és a felszín alatt rejtőző motivációkat. Ez az Üzleti Megtévesztések tréning lényege.

**Az igazság az arcunkra írva.**