

# VONZALOM ALAPÚ ÉRTÉKESÍTÉS

Mit gondol, **hány értékesítési lehetőség vesz el**, mert nincs meg a szükséges kémia?  
Mert az értékesítő és az ügyfél között egyszerűen nem alakul ki a „kapcsolódás”?

Eljött a „nagyon hasonló termékek” ideje. Egyik értékesítő is olyan, mint a másik. Felkészült a termékéből és a saját cégéből. Fejből darálja az USP-ket, egymás után teszi fel a nyitott kérdéseket. Pár óra múlva az ügyfél már nem is emlékszik rá.

A könnyen felejthetőség oka egyszerű: ugyanazokra meggyőzési technikákra képezték őket: Figyelem – Érdeklődés – Igény - Cselekvés (AIDA), vagy Tulajdonság – Előny - Haszon.

Egyik értékesítő olyan, mint a másik. **A Vonzalom alapú értékesítés tréninget azoknak fejlesztettük ki, akik kivételesek akarnak lenni.** Manapság az ügyfelek legtöbbször nem azért döntenek egy cég mellett, mert az nagyszerű termékeket kínál.

A szórakoztatás társadalmában élünk. Nem emlékszünk a pénzügyi konferencia diáira, csak arra az egy motiváló történetre, amit az a karizmatikus, Mount Everestet legyőző hegymászó mesélt a prezentációjában.

Az unalmas előadások elől menekülő hallgatóságához hasonlóan a vásárlók is védekező mechanizmusok széles skáláját fejlesztették ki a tipikus értékesítési módszerekkel szemben.

Ami vonzza őket, az annak az értékesítőnek az energiája és személyisége, aki túlmegy az egyszerű eladáson, és élmény vele a tárgyalás. Természetesen a folyamat egy bizonyos pontján előkerülnek a termékünk előnyei, de azok sem a megszokott módon.

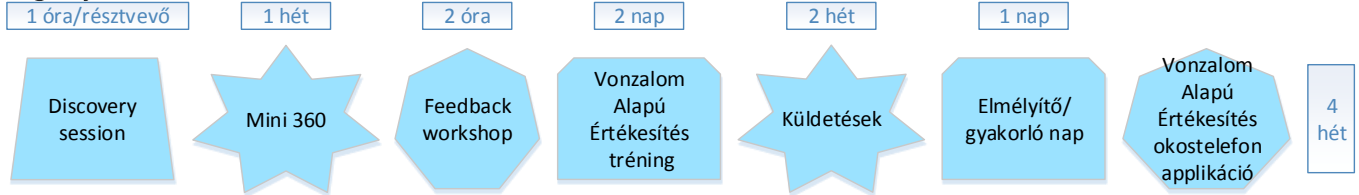
**A vonzalom nem választás kérdése.**

## Adatok

**Célcsoport:** A munkatársi Top 15%-ba tartozó kollégák  
Létszám: min.10 fő max. 12 fő

**Időtartam:** 2 nap+ opcionálisan kérhető: Discovery Session, Változási workshop és tréning launch, 3. nap

## Tréningfolyamat



**DISCOVERY SESSION** - A DS során a felmért kompetenciákat a valóságot szimuláló helyzetekben két-három független értékelő vizsgálja. Több szem pedig többet lát. Kiderül, hogyan lesz szubjektív véleményekből egy közel objektív. Így válik lehetővé, hogy minden résztvevő az előre meghatározott kompetenciák és ezek pontos, viselkedésben megnyilvánuló leírása alapján, személyre szabott visszajelzést kapjanak. A célja nem a mérés, hanem egy „tükörbe nézés” a tréning előtt.

**MINI 360, FEEDBACK WORKSHOP**- Egyetlen vezetőt sem kell meggyőzni a tréningek, a készségfejlesztés fontosságáról. Ugyanakkor egyetlen vezetőnek sem kell oldalakon át taglalni a valódi viselkedésváltozás létrehozásának nehézségét. Ebben segít a külső visszajelzések begyűjtése (mini 360) és a Feedback workshop. A résztvevőknek segítünk feldolgozni a A Discovery Sessions és a Mini 360 visszajelzéseit. Elemezzük közösen a kiindulási helyzetet és behozzuk a képbe a pókert. Filmet nézünk, ráhangolódunk, üzletre fordítjuk. Kialakítjuk a közös és egyéni változási célokat.

**VONZALOM ALAPÚ ÉRTÉKESÍTÉS TRÉNING** - A tréning programunk fókuszában a vonzó működés áll, ugyanakkor nem célunk mesterkelt viselkedésmintákat a résztvevők személyiségébe plántálni. Visszanyúlunk a gyökerekhez, párkapcsolati ismerkedési helyzeteket idézünk fel. Hiszünk abban, hogy a vonzó fellépés tanulható, de abban is hiszünk, hogy minden ember a saját módján, a saját, egyedi eszközeivel válhat rátermetté és magabiztossá környezete szemében. Célunk az, hogy természetes legyen a kisugárzás, magától értetődő a személyiség ereje.

**KÜLDETÉSEK** - A 2 napos tréning után 3 héten keresztül a csoportra szabott küldetésekkel segítjük a tréning főbb témaköreinek mindennapi viselkedésbe való beépülését.

**3. ELMÉLYÍTŐ ÉS GYAKORLÓ NAP** - Leginkább mélyítünk, több helyzetre is alkalmazhatóvá tesszük az új készséget, rengeteget gyakorlunk.

**OKOSTELEFON APPLIKÁCIÓ** - a tréningen elsajátított készségek elmélyítésére, gyakorlására szolgáló telefonos alkalmazás, amely a technológia segítségével növeli az érdeklődést és a fejlesztés hatékonyságát.

## A program fejlesztői, trénerai



**KARDOS MARCELL** – Közgazdász, IT cégek értékesítési vezetője, majd 2008-2010-ig a Microsoft hosting üzletágának vezetője. 2010 óta az ActionLab társtulajdonosa és tanácsadója, 2012-ben az Actionlab szingapúri irodáját indította el. Ötletgazdája, fejlesztője és vezető trénera a Döntéskontroll – a póker az üzleti életben, a Business Lies – Üzleti megtévesztések, valamint a Vonzalom alapú értékesítés tréningeknek.



**VITÉZY PÉTER** - Közgazdász végzettségű, MBA képesítéssel rendelkező szakember jelenleg az ActionLab Kft. társtulajdonosa és tanácsadója. 15 évet dolgozott nemzetközi nagyvállalatoknál. Ötletgazdája, fejlesztője és vezető trénera a "Döntéskontroll – a póker az üzleti életben", a Business Lies – Üzleti megtévesztések, valamint a Vonzalom alapú értékesítés tréningeknek.



**SZVOBODA GÁBOR** – Amerikanisztika szakon végzett az ELTE-n, viselkedés-elemzőként Szegeden, kognitív pszichológusként a BME-n. Dolgozott fordítóként, tolmácsként, szerkesztett szótárt, volt önkéntes a Szegedi Neurológiai Klinikán, kutatta az emberi nyelv rejtelmeit a kognitív pszichológia módszereivel. Fejlődés. Változás. Ha lassan is, de biztosan. Ez viszi előrébb. Ezt szeretné átadni másoknak is. Trénerként.



Érdeklék a részletek? Kérdése van? Kíváncsi, hogy kiket fejlesztettünk az elmúlt években? Küldjön egy mailt a [info@actionlab.hu](mailto:info@actionlab.hu) címre, hívjon minket a +36 70 356 4580 számon, és örömmel megosztjuk a szenvedélyünket Önnek!

[www.actionlab.hu](http://www.actionlab.hu)

Actionlab – Creative Alchemy. Turning Corporate Minds into Organizational Gold.