



Salgpsykologi og forhandlingsteknik

Uge 1

Dag 1 Intro og grundlæggende psykologi

Den første dag lægges grundlaget for hele uddannelsen. Der gennemgås hvad salg og forhandling er, og på hvilket grundlag disse gennemføres. Den teoretiske ramme for både salg og forhandling fastlægges. Resten af uddannelsen vil lægge sig op ad denne forståelse.

Desuden introduceres den grundlæggende psykologi. Du får her den grundlæggende forståelse af, hvorfor vi mennesker ikke opfatter verden ens.

Du opnår indsigt i hvorledes vores forskellige verdener dannes og forståelse for, at vores verdensbilleder således ikke er ens.

Yderligere gennemgås hvordan verbal og nonverbal kommunikation hænger sammen. Du lærer også, hvordan du kan blive bedre til at aflæse andre menneskers nonverbale kommunikation.

Når dagen er slut har du en grundlæggende forståelse af hvad salg og forhandling handler om, og hvorfor det er så vigtigt at kunne skabe og bevare relationer til de mennesker, der indgår i disse. Desuden får du en bredere forståelse af andre menneskers reaktioner og handlemønstre samt har skærpet din egen evne til at aflæse andre mennesker.

Dag 2 Psykologi og salg

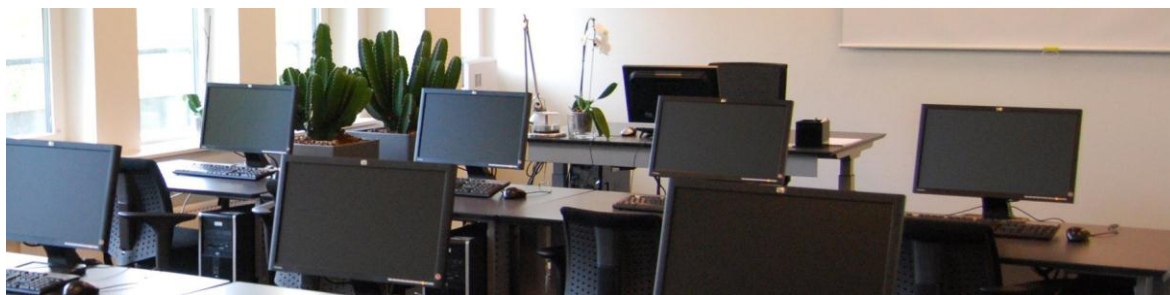
Vi fortsætter med at grave i psykologien og du kommer til at træne det at skabe tillidsfulde relationer til andre mennesker. Hvordan skabes tillid, og hvad gør forskellen?

Du lærer om behov og hvordan disse styrer vores beslutninger. Hvilke behov er styrende og hvordan finder du frem til disse behov hos andre mennesker?

Vi relaterer også behov til produkter og services. Du lærer her, hvordan et produkt eller en service dækker et behov og hvorfor det er afgørende, at kende forholdet mellem et menneskes behov og hvordan et produkt eller en service dækker dette behov.

Desuden lærer du om, hvordan du kan arrangere produkter eller services i en logisk rækkefølge, der gør det nemt for dig selv og andre at bestemme hvilket der vil dække de aktuelle behov.

På denne dag tager vi også fat i én af uddannelsens væsentligste punkter – hvordan stiller du gode spørgsmål? Du lærer om forskellige kategorier af spørgsmål, om hvad de enkelte er gode til og hvordan de bruges mest hensigtsmæssigt. Du lærer også at indsamle vigtig information ved brug af spørgsmål.





Uge 2

Dag 3 Sprog og præsentationer

På tredje dag fortsætter vi med at studere sproget og hvordan dette har indflydelse på din måde, at påvirke dine relationer.

Du lærer, hvordan du kan sætte ramme om dine samtaler, så du bliver den styrende for indholdet. Du lærer, hvordan du med dit sprog kan ændre betydningen af det der bliver sagt, både det du selv siger, og det du hører andre sige.

Du lærer også, hvorfor det er vigtigt at kunne bevæge sig sprogligt, på det korrekte abstraktionsniveau og hvilke fordele det kan give, at nogle gange ændre dette.

Desuden introduceres præsentation som emne og vi kigger på, hvorfor det er væsentligt at kunne lave gode og hensigtsmæssige præsentationer. Du lærer et par grundlæggende præsentationsmodeller og du kommer til at gå dybere med 4MAT præsentationssystemet. Du træner præsentationer og bliver bedre

til at præsentere dig selv, dine ideer og/eller produkter og services.

Du kommer også til at arbejde med metaforer. Vi kigger på hvorfor de virker så kraftigt og du lærer at skabe dine egne metaforer, der passer til dine behov eller dine relationers behov.

Dag 4

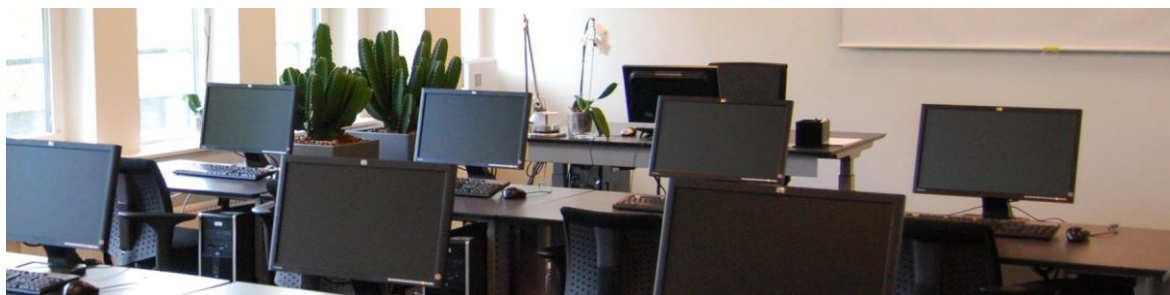
Fjerde dag byder på en udbygning af din præsentationsteknik, hvor du lærer om storytelling. Her kommer vi særligt ind på, hvad storytelling gør for opfattelsen af dine præsentationer og hvordan det gør dit budskab meget nemmere at huske og relatere til.

Det meste af dagen beskæftiger du dig dog med konkret forhandling. Du lærer et par forskellige modeller at opbygge forhandling efter og du kommer til at træne disse modeller rigtig meget i prak

Uge 3

Dag 5 Den menneskelige tankegang

Denne dag fokuserer vi på, at lære om menneskelig tankegang. Du lærer de grundlæggende elementer i en psykologisk model over, hvordan vi mennesker udvikler forskellige tankegange. Det handler om måder at tænke på, og ikke hvad mennesker tænker. Det vil sige, at du lærer at genkende de enkelte tankegange. Du lærer også hvordan du kan tilpasse din egen kommunikation, så den kommer til at ramme bedst muligt i forhold til hvilket tankegangsmønster, du kommunikerer til. Du lærer, hvordan du kan tilpasse din egen adfærd, så du bedst muligt opnår den påvirkning, du ønsker. Du lærer også, hvilke



IDG Danmark A/S

Hørkær 18

DK-2730 Herlev

www.idgkurser.dk

Telefon: + 45 77 300 300

Fax: +45 77 300 301



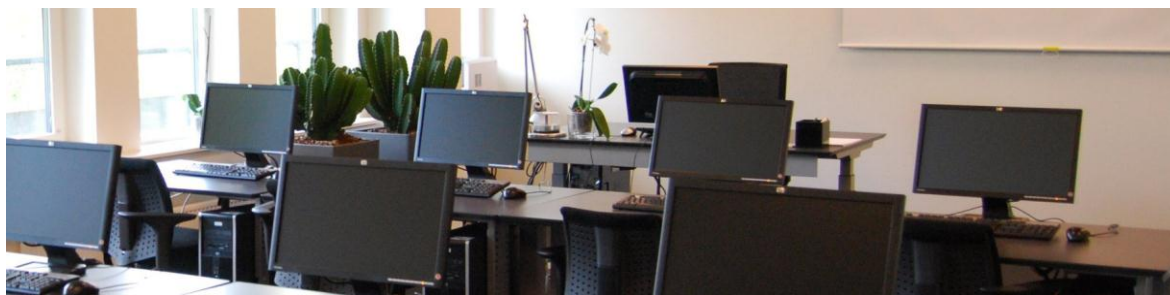
værdier og behov der ligger forbundet med de enkelte tankegange, og hvordan du bedst kan møde disse.

Desuden tager vi fat på emnet Planlægning, hvor du lærer, hvordan du laver målsætning, så du optimerer dine chancer for at nå dine mål. Du får også kendskab til en effektiv model til at skabe planer for dig selv og/eller andre.

Dag 6 Forberedelse

Den sidste dag afsluttes uddannelsen med at du lærer, hvordan du bedst muligt forbereder dig til optimale betingelser. Du lærer, hvordan du kan forberede dig bedst muligt, og tage hensyn til alle parter synspunkter i en given situation.

Du lærer, at være forberedt på "det værste" og "det bedste". Du lærer også teknikker til, hvordan du kan påvirke dig selv. Mere specifikt, hvordan du påvirker dig selv til at indgå i enhver situation med præcis den indstilling du ønsker, og præcis den holdning du gerne vil have. Desuden sluttes uddannelsen af med repetition og fordybelse i emner med særlig interesse samt en afsluttende test, hvor du demonstrerer, hvad du har lært på uddannelsen



IDG Danmark A/S

Hørkær 18

DK-2730 Herlev

www.idgkurser.dk

Telefon: + 45 77 300 300

Fax: +45 77 300 301