

Ситуаций, когда человеку нравится продукт или бизнес, но он отвечает отказом, полно. В чем причина? Мы видим, что человек готов решать свою проблему, у нас есть решения для него, мы показываем преимущества. А он нас не слышит. Потому что мы говорим на «тарабарском» языке для него.

Получается, проблема: как говорить с потенциальным клиентом, чтобы он нас понимал? Начните с диагностики человека, чтобы лучше выстраивать с ним общение. Научитесь диагностировать себя и другого человека.

Интернет-тренинг

«Введение в Человековедение»

от Александра Ильинского

или «Как научиться говорить на понятном для человека языке»

помогает решить /закрыть этот вопрос.

Технология тренинга базируется на диагностике человека по внешнему виду и речи. Дело в том, что в человеке все связано: внешность, качества характера, привычки. Это проявляется в развитии тех или иных энергетических центров. Зная эти закономерности, мы можем по внешним признакам достаточно точно оценить, насколько в человеке сильно то или иное качество характера – уверенность, целеустремленность или умение принимать решение.

Главное достоинство данного метода в том, что он дает понимание, что и как можно изменить. Оказывается, изменить можно все, меняя привычные для человека действия (походку, речь, одежду, дыхание, физкультуру или питание).

Мы прорабатываем вместе с участниками три направления – отношения с близким мне человеком, сотрудником / бизнес-партнером, с самим собой.

Это дает неоспоримые преимущества:

1) диагностика себя помогает:

- ✓ определиться с целями;
- ✓ уметь решать конфликты, достигать согласия и переходить к сотрудничеству с нужными людьми;

2) диагностика близкого человека (жена, муж, ребенок) помогает:

- ✓ понимать ценности, потребности и мотивы;
- ✓ проще и быстрее достигать совместных целей;
- ✓ находить общий язык, говорить на его языке;

3) диагностика сотрудника помогает:

- ✓ говорить на понятном языке;
- ✓ увеличивать вероятность продаж и рекрутинга;
- ✓ выстраивать эффективное сотрудничество в бизнесе;
- ✓ находить подходящую мотивацию для бизнес-партнера, учитывая особенности его характера.



И что важно!

Мы можем осознанно на самом раннем этапе выбирать между разными людьми, в кого вкладываться в первую очередь, чтобы получить максимальный результат в продажах и рекрутинге, а кто сразу показывает потенциал потенциального лидера.

Как это сделать? Мы можем видеть: тело, жесты, походку, лицо, одежду, аксессуары. Мы можем слышать: лексику (произносимые слова), интонацию, громкость, тембр.

Представляете! Только пообщавшись с кандидатом по телефону (а в МЛМ часто общение происходит именно по телефону), вы уже имеете почву для размышлений. Это срабатывает даже в ситуации, когда человек

говорит на иностранном языке, которого вы не понимаете.

Это колоссальный инструмент, после применения которого можно по некоторым деталям понять, какой человек, и сделать выводы для себя.

В программе:

- 4 вебинарных занятия с возможностью задать вопрос в прямом эфире;
- домашние задания + обратная связь от бизнес-тренера;
- диагностика нескольких участников, быстрее всех и наиболее полно выполнявших все домашние задания;
- скидка на индивидуальное консультирование онлайн - 50% .

Возьмите методику, которая поможет получить на 100% качественные изменения в себе! Успех находится внутри нас. Сделайте свою жизнь более счастливой!