



Evžen Cekota

Evžen Cekota, s.r.o.
Michalská 9
811 01 Bratislava
Slovakia

+421 2 54 64 64 14
www.cekota.com

Školitel

Evžen Cekota je tvůrcem tohoto programu a zároveň jeho hlavním trenérem. Už 15 let se věnuje komunikaci, koučinku, osobnímu a manažerskému rozvoji a poradenství. Je držitelem certifikace pro techniku NLP (Neurolinguistic programming Practitioner) na úrovni NLP Master Practitioner. Zaměřuje se především na zkoumání metod a řízení emočních stavů.

Termín

Místa: Praha, Bratislava

Termíny najdete na:
www.cekota.com.

Přesné instrukce k účasti obdržíte po registraci a uhrazení účastnického poplatku.

Workshop určen

Obchodníkům, specialistům zákaznických služeb, marketingu, reklamy a PR, profesionálním komunikátorům, vyjednačům, konzultantům, trenérům.

Přesvědčivě přesvědčivý

Kdyby vám

někdo řekl, že můžete

přesvědčit kohokoli

o čemkoli, rychle, elegantně a eticky,

zajímalo by vás, jak na to?

**workshop
a emailový koučink**

O čem je Přesvědčivě přesvědčivý?

Interaktivní dvoudenní workshop je zaměřen na osvojení a využití lingvistických technik v procesu přesvědčování a ovlivňování. Tento vzdělávací program je vytvořen speciálně pro obchodníky, specialisty zákaznických služeb, marketingu, reklamy a PR, profesionální komunikátory, vyjednavče, konzultanty a trenéry.

Prakticky využívá vědeckých poznatků z oblasti „**psychologie vlivu**“. Nabízí osvojení **přesvědčovacího jazyka** – uceleného systému jazykových vzorců a technik, které ovlivňují zpracování obsahu přímo v mysli posluchače.

Chcete vidět do karet?

Účastníci se naučí používat **elegantní diagnostický systém** založený na souboru precizních otázek, které umožní odhalit hlubší a skrytý význam toho, co nám lidé říkají. Jednotlivé kategorie otázek jsou zaměřeny na specifické oblasti, které ovlivňují chování a rozhodování člověka. Tato dovednost je zvláště vhodná pro specialisty, kteří potřebují obchodní komunikaci přesně zacílit.

Jednou z nejlepších a nejúčinnějších metod, jak přesvědčit, je klást otázky. **Na položenou otázku totiž lidská mysl neumí neodpovědět.** Otázky klademe, abychom se buď dozvěděli to, co potřebujeme, nebo za účelem „obohacení a aktualizace“ stávajících představ našeho publika. Dobře vybrané otázky nám umožní elegantně a přesvědčivě měnit přesvědčení a hodnoty, podle kterých se lidé rozhodují, a také své posluchače vést k akci – třeba aby s vámi podepsali kontrakt, zatleskali vám nebo vás v něčem podpořili.

Přesvědčivě přesvědčivé karty

Účastníci workshopu budou pracovat se souborem mocných přesvědčovacích lingvistických vzorců ve formě 52 přesvědčovacích karet, které obdrží osobně jako nástroj k vlastnímu studiu. Soubor těchto karet je zatím exkluzivně k dispozici účastníkům našich kurzů. Na začátku roku 2007 si je už budete moci volně zakoupit na našem webu!



Napadlo vás někdy,

že když lidé komunikují, tak sdělují obsah

a zároveň posílají skrytou instrukci,

jak má druhá strana tento obsah zpracovat? Pokud vás to napadlo již dříve, tak je to v pořádku. Pokud ne, nevadí – napadlo vás to ve chvíli, kdy čtete tuto větu.

Jinak byste této větě nemohli porozumět.





Evžen Cekota

Evžen Cekota, s.r.o.
Michalská 9
811 01 Bratislava
Slovakia

+421 2 54 64 64 14
www.cekota.com

Investice

účastnický poplatek:

19 500 Kč bez DPH

- Cena programu zahrnuje dvoudenní workshop a následujících 15 koučinkových emailů.
- V ceně jsou zahrnuty studijní materiály a občerstvení během přestávek.
- Účastnický poplatek je třeba uhradit bankovním převodem na náš účet před zahájením kurzu.
- Podrobnosti k provedení platby a fakturu vám zašleme po předběžné rezervaci.

Registrace

Jana Šišková,
customer service & trainings
jana.siskova@cekota.com
+421 2 54 64 64 14
nebo na www.cekota.com

Tip pro vás

MAX | tip

bezplatný emailový bulletin
z oblasti osobního
rozvoje, komunikace
a mentálních dovedností

Zaregistrujte se zdarma
jako odběratel bulletinu
max|tip na
www.cekota.com

nebo zašlete email na
maxtip@cekota.com

Přesvědčivě přesvědčivý workshop
je jedinečná kombinace dvou částí:

A) WORKSHOP (2 dny)

B) EMAILOVÝ KOUČINK (15 dní)

- 15 opakovacích lekcí formou samostudia.
- Nenecháme vás „vychladnout“ – budeme ve spojení prostřednictvím emailu s novými podněty, návody, tipy a úkoly.
- Emailový koučink upevní získané dovednosti a napomůže jejich integraci do každodenního života.

Program

Den 1: Přesvědčovací jazyk

- Připravit efektivní začátek jakékoli prezentace tak, aby lidé nespustili oči z vašich rtů.
- Použití techniky, které využívají filmaři k vytvoření intenzivního prožitku.
- Udržet pozornost technikami, které nabudí tělo a mysl vašeho publika.
- Otestovat bleskově v průběhu prezentace, zda váš přístup funguje, a podle toho postupovat dále.
- Plynule a elegantně použít přesvědčovací jazyk – 52 vybraných přesvědčovacích vzorců, kterým lidská mysl neodolá.
- V klidu obejít námitky a protesty – mnohdy ještě dříve, než si je lidé uvědomí a vynesou.
- Měnit intenzitu prožitku publika použitím určitých slovních spojení a „transformačního slovníku“.
- Stát se kovářem slov a jazyka – vytvářet něco, co je nejen krásné, ale také vydrží a má praktické použití.
- Zakódovat do svého projevu „instrukci“, jak mají lidé ve své mysli zpracovat obsah sdělení.
- Vytvořit „vyvrcholení“ vaší prezentace tak, aby lidé přesně věděli, co mají udělat a co po nich chcete.

Den 2: Precizní otázky

- Jak proniknout do myšlení a představ vašeho publika a jak je ovlivnit.
- Jak zjistit, co si lidé opravdu myslí, a reagovat na to.
- Diagnostická baterie – metamodel.
- Jak skrytě a nepřímě odhalit kritéria, podle kterých se lidé rozhodují.
- Jak se odlišit od konkurence.
- Jak elegantně zjistit rozpočet klienta.
- Jak si rychle získat klientovu důvěru.
- Jak pomoci klientovi aktualizovat a obohatit jeho představy.
- Jak vymezit rámec pro diskuzi a klientovo uvažování.
- Jak zapůsobit jako expert.
- Jak pomoci lidem ze slepé uličky.
- Jak se nenechat tlačit ke zdi.
- Jak koučovat klienta k tomu, aby našel „řešení“ – s vámi.
- Jak zvládnout debaty o ceně.
- Jak zapojit smysly klienta do vizualizace spolupráce.
- Jak vést klienta k rozhodnutím tady a teď.

Další vzdělávací projekty

Osobní síla – Jak maximálně **využít svůj osobní kapitál** v profesní kariéře i v osobním životě **pro to, co chcete!** Jak maximalizovat své vnitřní a vnější zdroje.

Maximum z agentů call centra – Jak **vést zákazníka** během rozhovoru **k maximálnímu efektu a spokojenosti**. Jedinečné techniky řízení stavů, nálad a emocí. Workshop **pro pokročilé**.

Síla rituálu – Jak si na konci roku **vyčistit hlavu od věcí minulých** a vytvořit prostor pro nové záměry a životní dobrodružství. Inventura uplynulých 12 měsíců, proč novoroční předsevzetí nefungují a jak si vytvořit báječný rok 2007.

Můj životní kompas – Jak rozpoznat, instalovat a měnit to, co ovlivňuje naše vědomá i nevědomá rozhodnutí – **osobní hodnoty, kritéria, standardy a soubor přesvědčení**. Jak otáčet kormidlem života podle vlastní mapy, a ne podle snů a představ jiných lidí.

Přesvědčivě přesvědčivý