

Семинар Елены Великой

**КАК РИЭЛТОРУ ПОВЫСИТЬ
САМОМОТИВАЦИЮ И КАК
АГЕНТСТВУ ПОВЫСИТЬ С
ПОМОЩЬЮ ПРАВИЛЬНОГО
ОБУЧЕНИЯ**

МОТИВАЦИЯ

1. ЗНАТЬ ЦЕЛЬ
2. ИМЕТЬ ЭНЕРГИЮ ДЛЯ ЕЕ ДОСТИЖЕНИЯ.



ДЕМОТИВАЦИЯ

ЭНЕРГИЮ И ЖЕЛАНИЕ УМЕНЬШАЮТ
ПРОШЛЫЕ НЕУДАЧИ:

ЭТО УМСТВЕННЫЕ БАРЬЕРЫ, А НЕ РЕАЛЬНЫЕ
ПРЕПЯТСТВИЯ.



У КАЖДОГО СВОЙ ПРЕДЕЛ БАРЬЕРА

ТРЕУГОЛЬНИК ИГРЫ

ЦЕЛЬ



СВОБОДЫ

БАРЬЕРЫ

МОТИВАЦИОННЫЕ БАРЬЕРЫ

1. ЦЕЛЬ – ТОЛЬКО ЗАРАБОТАТЬ
ДЕНЕГ!

НЕТ СТРАСТИ – НЕТ ЗАПАЛА ДЛЯ
ДЛИТЕЛЬНОГО ПРЕОДОЛЕНИЯ
БАРЬЕРОВ.

МОТИВАЦИОННЫЕ БАРЬЕРЫ

2. НЕГАТИВНЫЕ МЫСЛЕЗАКЛЮЧЕНИЯ О СОБСТВЕННИКАХ ИЛИ ПОКУПАТЕЛЯХ

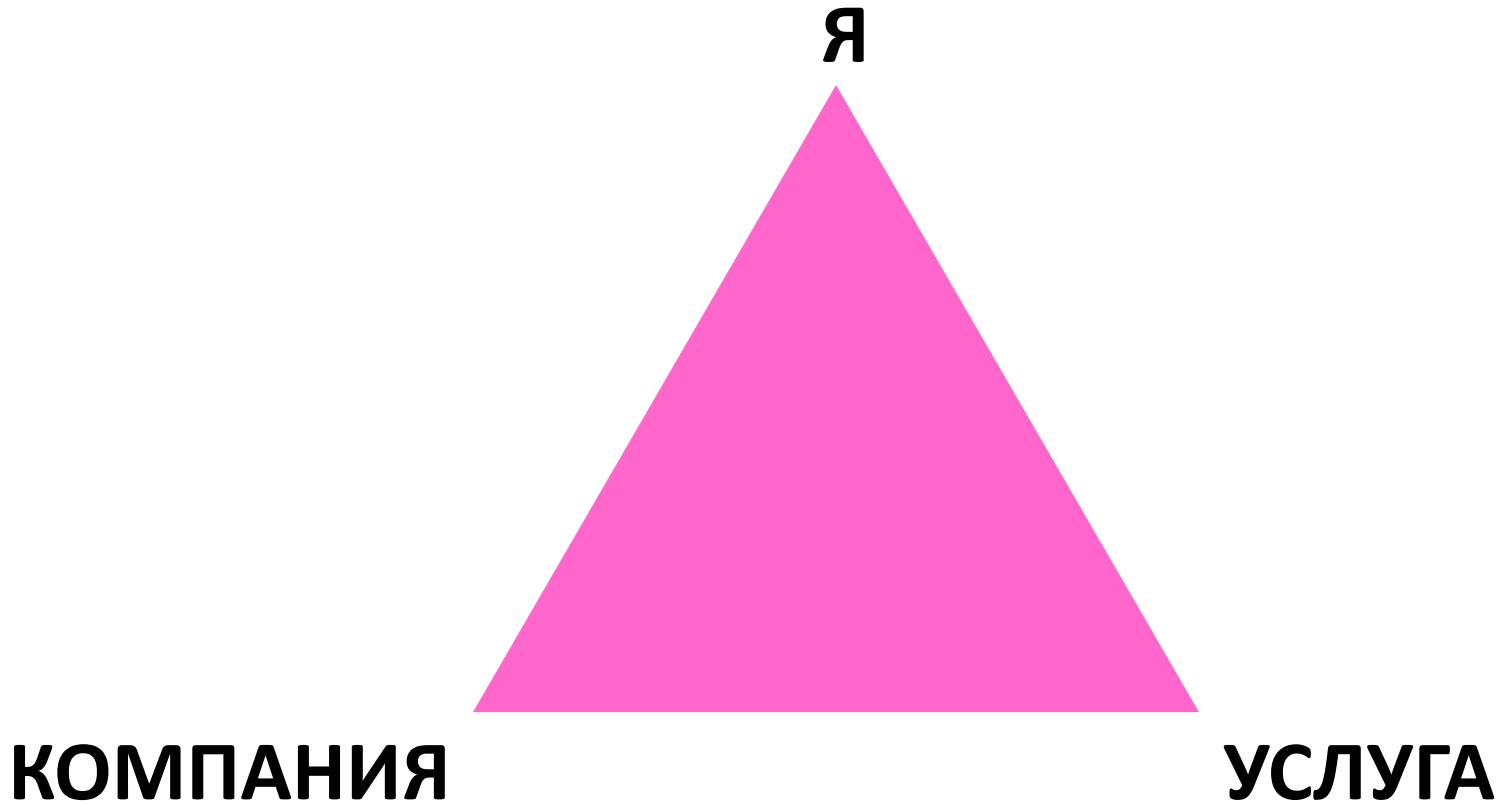
3. НЕГАТИВНЫЕ МЫСЛЕЗАКЛЮЧЕНИЯ ОБ УСЛУГЕ

МОТИВАЦИОННЫЕ БАРЬЕРЫ

4. СОГЛАСИЕ С ВОЗРАЖЕНИЯМИ
КЛИЕНТА.

5. НЕ ПОЗВОЛЯЕТЕ СЕБЕ ИМЕТЬ
ВЕЩЕЙ, ПОДОБНЫХ ТЕМ, ЧТО
ПРЕДЛАГАЕТЕ КЛИЕНТУ.

ТРЕУГОЛЬНИК УВЕРЕННОСТИ



1. НАЗОВИТЕ 10 ПРИЧИН, ПО КОТОРЫМ
ВАМ НРАВИТСЯ ЗАНИМАЕТСЯ
РИЭЛТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ.

2. НАЗОВИТЕ 5 ПРЕИМУЩЕСТВ ВАШЕЙ
КОМПАНИИ.

3. НАЗОВИТЕ ВСЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ВАШЕЙ
УСЛУГИ.

ЧТО ЕЩЕ СНИЖАЕТ МОТИВАЦИЮ?

1. НЕПОНИМАНИЕ ПСИХОЛОГИИ ПОВЕДЕНИЯ ЛЮДЕЙ. НЕУМЕНИЕ УПРАВЛЯТЬ ЭМОЦИЯМИ ЛЮДЕЙ.
2. НЕДОСТАТОЧНАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ В ТЕХНОЛОГИИ ПЕРЕГОВОРОВ.

СРЕДСТВО СОХРАНЕНИЯ УВЕРЕННОСТИ В ПРОДАЖАХ

ШКАЛА ИЖНБН:

ПРОДАВЕЦ

ИНТЕРЕСОВАТЬСЯ

ЖЕЛАТЬ

НАВЯЗЫВАТЬ

БЛОКИРОВАТЬ

НЕ ЗНАТЬ

ПОКУПАТЕЛЬ:

НЕ ЗНАТЬ

БЛОКИРОВАТЬ

НАВЯЗЫВАТЬ

ЖЕЛАТЬ

ИНТЕРЕСОВАТЬСЯ

ОБУЧЕНИЕ И НАСТАВНИЧЕСТВО

ТРИ ПРЕПЯТСТВИЯ В ОБУЧЕНИИ, СНИЖАЮЩИЕ МОТИВАЦИЮ:

1. НЕПОНЯТНОЕ СЛОВО.
2. ОТСУТСТВИЕ РЕАЛЬНОГО ОБЪЕКТА ИЛИ ЕГО МАССЫ.
3. НАРУШЕНИЕ ПРИНЦИПА ПОСТЕПЕННОСТИ.

ШКАЛА КОМПЕТЕНТНОСТИ

1. НЕЗНАТЬ – НЕСОЗНАННАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ.
2. ЗНАТЬ – ОСОЗНАННАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ.
3. НЕ ЗНАТЬ – ОСОЗНАННАЯ НЕКОМПЕТЕНТНОСТЬ.
4. ДУМАТЬ, ЧТО ВСЕ ЗНАЕШЬ. – НЕВЕЖЕСТВО И НЕЖЕЛАНИЕ ЗНАТЬ.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ МОТИВАЦИИ

1. ТРЕНИРОВАТЬ СПОСОБНОСТЬ РАССТРАЧИВАТЬ, А НЕ ТОЛЬКО ИМЕТЬ.
2. УЧИТЫВАТЬ ФАКТОР ВРЕМЕНИ, ВЕСТИ СТАТИСТИКИ.
3. УЧИТЫВАТЬ ПРИНЦИП ПОСТЕПЕННОСТИ.
4. ПОВЫШАТЬ ЛЮБЫМ ОБРАЗОМ СВОЕ ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ СОСТОЯНИЕ.
5. ИСПОЛЬЗОВАТЬ ПРИНЦИП «ИНЬ-ЯНЬ».

КАК ПОВЫСИТЬ НАВЫКИ ПЕРЕГОВОРОВ?

ТРЕНИНГ «10 ШАГОВ СТРАТЕГИИ АЙКИДО ДЛЯ ЛЕГКОГО ЗАКЛЮЧЕНИЯ КРУПНЫХ СДЕЛОК:

1. КОРПОРАТИВНЫЙ ФОРМАТ.
2. ЗАПИСЬ ВИДЕО-ТРЕНИНГА.
3. ОНЛАЙН-КУРС С ЗАДАНИЯМИ.

КАК ПОВЫСИТЬ НАВЫКИ ПЕРЕГОВОРОВ?

ЗАПИСИ СЕМИНАРОВ И ВЕБИНАРОВ
ПО ТЕМЕ:

**«СПОСОБЫ УСТАНОВЛЕНИЯ
ДОВЕРИЯ С СОБСТВЕННИКАМИ И
УПРАВЛЕНИЯ ЭМОЦИОНАЛЬНЫМИ
СОСТОЯНИЯМИ.»**

КОНТАКТЫ

ЕЛЕНА ВЕЛИКАЯ

ТЕЛ. +79688737077

CREATORVEL@MAIL.RU

WWW.VELIKAYAELENA.RU

