

Харизма менеджера:

28 навыков мотивации, влияния и продаж

Люди с харизмой добиваются большего. И быстрее. Будь то сфера продаж, управления или бизнеса. Может показаться, что харизма – это что-то особенное, врожденное, дар небес, который сложно понять и описать. Знаю по себе: до 8 лет я жил в военном городке и не отличался чем-чем, а харизмой уж точно.

На самом деле, харизму можно развить. Ведь это индивидуальное сочетание ваших ЛИЧНЫХ качеств, вкусов, знаний, умений, желаний и проявлений. Развитая харизма станет вашим капиталом, неподвластным никакой инфляции. Это ключ, открывающий возможности и сердца окружающих, инструмент, который позволяет трансформировать реальность под себя. Без манипуляций, особых усилий и труда.

Все, что нужно – всего лишь системно распаковать ваши возможности и научиться быть ярче и интереснее для себя и окружающих.

Развитие харизмы – это сочетание целенаправленных действий, Максимально простых, но регулярных.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ:

- Собственники и предприниматели
- Руководители всех уровней (ТОП-менеджеров, среднего звена, линейных менеджеров)
- Менеджеры по продажам, стремящиеся к росту.
- HR-директора и менеджеры

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ:

1 день (8 академических часов)
либо:
2 дня (16 академических часов)

Формат: Выступление проводится в формате «Реалити», при котором спикер решает задачи «здесь и сейчас» с помощью живых звонков и разборов кейсов аудитории с большим числом практики.

Программа:

ХАРИЗМА И СТРЕСС

Инструменты антистресса: как «тормозить» реакцию до включения негативной эмоции. Как жить без АНМ: автоматических негативных эмоций. Как активизировать нужное ресурсное состояние в определенное время перед важным разговором и сложными переговорами.

ХАРИЗМА И ПРОДАЖИ

Как «продавать» себя на переговорах, сцене и в кругу общения? Улыбка и эмпатия. Упрощение речи: как перестать быть «роботизированным в диалогах». Как находиться в ресурсном состоянии в работе? Подход Дэфо.

ХАРИЗМА И УБЕЖДЕНИЕ

Жесты и психосаматика. Компетенции для тройного влияния на подчиненных, коллег и руководителей. Метод «Гурченко». Метод немецкого МВА. Техники переключения внимания.

ХАРИЗМА И САМОМОТИВАЦИЯ

30 мотиваторов: что движет тобой? Неэффективные рабочие состояния: чем заменить и как избавиться? Антиусталось без потери 20% времени на переключение между задачами. Аудит привычек.

МОТИВАЦИЯ КОМАНДЫ

Как вдохновлять и добиваться командных результатов. Особенности харизматичного влияния на клиентов и подчинённых. Личный мотивационный потенциал по методу ОРОЗА. 5 факторов мотивации. Расчёт личных демотиваторов.

Харизма менеджера: 28 навыков мотивации, влияния и продаж