

### **NEVERBALINĖ KOMUNIKACIJA – ĮTAKOJIMO IR EMOCINIO PARDAVIMO MENO VADOVAS**

#### **MOKYMŲ PROGRAMOS TIKSLAS:**

Mokymai skirti pardavėjams, norintiems patobulinti derybų, emocinio pardavimo įgūdžius ir pateikti pirkėjui tinkamus pasiūlymus.

#### **MOKYMŲ PROGRAMOS NAUDA ORGANIZACIJAI:**

Sugebėjimas, valdant neperbalinę komunikaciją, analizuoti ir įtakuoti darbuotojų ir klientų tarpusavio santykius

#### **MOKYMŲ TRUKMĖ/VIETA:**

4 ak. val. (1 diena)

#### **MOKYMŲ DATA:**

#### **LEKTORIUS:**

**Arkadijus Vinokuras** – profesionalus pantomimos aktorius, režisierius ir teatro bei improvizacijos meno pedagogas. Dėstęs teatro meną Skandinavijoje, Europoje ir Australijoje. Vaidinę Švedijos Karališkoje Operoje, Švedijos Karališkame Dramos teatre, stambiausiuose Skandinavijos cirkuose, asmeniniu Jurijaus Nikulino kvietimu vaidinęs Maskvos cirke. Vaidinęs Švedijoje, Norvegijoje, Suomijoje, Lietuvoje ir kitose šalyse.

Profesionalus žurnalistas. Vertėjas, kalba septyniomis kalbomis: lietuvių, rusų, vokiečių, anglų, švedų, ispanų, hebrajų.

Pirmasis Švedijoje (1986 m.) pritaikęs neverbalinės komunikacijos žinias privačių ir valstybinių organizacijų poreikių tenkinimui. Dėstęs NVK Vilniaus universitete Tarptautinių santykių ir politikos mokslų institute, Stokholmo universiteto dėstytojams. Švedijos karininkų kovos mokykloje apmokė virš 150 Lietuvos karininkų, dėstė SAS avialinijų vadovams ir personalui, SE banko vadovams, Švedijos TV žurnalistams, pedagogams, vaikų pedagogams, psichologams, verslininkams, politinių partijų vadovams. Lietuvoje – Omnitel, Teo, Bitė, SEB bankas, Danijos ambasada, Moterų užimtumo centras.

### MOKYMŲ PROGRAMA

#### I DIENA

9.00–10.30 val.

#### **Programos įvadas.**

Susipažinimas, dalyvių prisistatymas ir lūkesčiai, darbinio klimato kūrimas.

#### **Kūno kalba ir emocinio pardavimo menas.**

Valdantis kūno kalbą, valdo ir pirkėją

10.30–10.45 val.

Kavos pertraukėlė

10.45–12.15 val.

#### **Kaip sutikti, sudominti, susitarti, paveikti, derėtis parduoti ir – atsisveikinti su pirkėju?**

Vienkartinis pardavimas yra viena, o sugrįžtantis pirkėjas – Jūsų verslo sėkmė.

12.15–13.15 val.

Pietų pertrauka

13.15–14.45 val.

#### **Kūno kalba ir...**

...pasitikėjimas

...pirkėjas

...atkreipimas dėmesio į save

...dėmesio išlaikymas

...produkto pateikimas

...emocijų valdymas

...derybos

...sandėrio pabaiga

...atsisveikinimas.

#### **Svarbiausi pardavėjo kūno kalbos įrankiai**

Akys, veidas, balsas, laikysena.

Mokymų aptarimas.