



**POWERFUL BUSINESS PERSUASION®**

Pentru detalii despre program ne puteți contacta la:

[contact@cursdepersuasiune.ro](mailto:contact@cursdepersuasiune.ro)

[www.cursdepersuasiune.ro](http://www.cursdepersuasiune.ro)



# Powerful Business Persuasion

Cei mai convingători oameni din lume folosesc în business 6 abilități ca să influențeze cu integritate angajații, colegii, partenerii, furnizorii și mai ales clienții

**PBP este programul de training de 2 zile  
în care dobândești cele 6 abilități**

**Prima franciză de training din România, cu autor autohton  
Un program de training dezvoltat de Andy Szekely**

Participanții la acest program de training se pot aștepta la următoarele rezultate:

### Pe termen scurt:

- Realizează mai multe vânzări
- Primesc mai puține obiecții de la clienți și colaboratori
- Sunt mult mai atenți la semnalele nonverbale ale interlocutorilor
- Evită mai ușor tentativele de manipulare ale partenerilor de afaceri neprofesioniști
- Obțin mult mai ușor mai multe întâlniri
- Se simt mai confortabil în relațiile cu ceilalți
- Previn neînțelegerile și interpretările greșite ale interlocutorilor
- Știu să structureze rapid o prezentare convingătoare
- Câștigă simpatia celor din jur în primele minute ale întâlnirii
- Își mențin un nivel foarte ridicat al stimei de sine, ceea ce le mărește productivitatea
- Știu cum să abordeze consultativ, nu agresiv, orice client, coleg sau colaborator
- Devin persoane mai deschise și mai îndrăgite de colegi, prieteni și parteneri

### Beneficii în alte contexte:

- Devin buni cunoscători ai psihologiei umane și implicit pot comunica mai eficient cu un număr mai mare de oameni
- Își îmbunătățesc relațiile sociale și mai ales familiale, ceea ce le conferă un tonus emoțional mai bun și o productivitate sporită
- Știu să evite manipularea în orice situație pentru că își exersează atenția în acest scop
- Comunică în scris (e-mail) mai atent, mai structurat și mai eficient

#### Gina Calagiu - Antreprenor, consultant strategic

*"Am aflat despre modelul integrativ de persuasiune în bootcamp. De fapt pentru asta am venit aici. Cine nu își dorește un mic avantaj când se află într-o negociere de afaceri sau chiar într-o relație personală? Acum am acest avantaj. Este un concept complex, însă eu îl am pe o singură foaie de hârtie. Știu cum să acționez la nivel strategic, tactic și operațional. Acum am o strategie de acțiune și interacțiune și un model de evaluare."*

## Trainerii licențiați Powerful Business Persuasion și autorul



**Călin Iepure** - Trainer Licențiat Powerful Business Persuasion

Consultant în business, Calin este fondator în cadrul primului club Toastmasters din România – una dintre cele mai importante organizații de public speaking și leadership din lume. Este castigatorul Concursului Național de Discursuri - Cluj-Napoca 2011 și membru în juriu la numeroase competiții de profil.

Ca speaker al evenimentelor Business Days, susține traininguri pe teme legate de arta vorbitului în public, leadership, antreprenariat, management și folosirea mediului online pentru dezvoltarea afacerii. Citatul său preferat este: "Secretul succesului în viața este să fii pregătit atunci când a venit timpul!" – Benjamin Disraeli.



**Laszlo Fodor** - Trainer Licențiat Powerful Business Persuasion

Peste 15 ani de experiență în domeniul antreprenorial:

- \* Vânzări (Key account management)
- \* Marketing
- \* Management
- \* Achiziții externe
- \* "Startup" și dezvoltare afaceri

Facilitator în Bootcamp University (Andy Szekely signature event)



**Andy Szekely** - Autorul Powerful Business Persuasion

Andy Szekely este trainer, speaker, coach și autor, având o experiență de peste 15 ani în domeniul educației adulților. El a studiat intensiv "direct de la sursă" psihologia persuasiunii de Business în SUA, Anglia, Austria și Canada, cu peste 40 de traineri de renume. Ca autor de programe inovative de training, Andy a creat conceptele de training Self Mastery, People Mastery și Money Mastery, în cadrul proiectului educațional BootCamp University. ([www.bootcamp.ro](http://www.bootcamp.ro)). Ca autor, a publicat 4 cărți și a produs peste 80 de ore de material educațional multimedia (CD-uri și DVD-uri)

Andy este primul autor român care a creat o franciză de training - programul de training de 2 zile: Powerful Business Persuasion.

### Cui se adresează acest curs:

- Vanzători cu minim un an de experiență
- Area sales manageri și directori de vânzări
- Lideri de echipe și manageri
- Antreprenori, consultanți și freelanceri
- Coachi și facilitatori, trainerii și speakerii
- Orice persoană interesată să își dezvolte abilitățile de influențare și convingere

## Metodologie

PBP este un training ce se concentrează pe exersarea de abilități, care sunt practicate în minim 20 de exerciții și experiențe ghidate (peste 50% din durata trainingului, câte 2-4 exerciții în fiecare modul de 90 de minute).

## Kitul de training cuprinde:

1. Un manual de training
2. Un set flashcarduri
3. Un afiș cu modelul integrativ de persuasiune
4. O pagină cu formular on-line de feedback în urma cursului, din care să rezulte nivelul de livrare și calitatea cursului
5. O diplomă oficială a cursului semnată de licențiator și de trainer

## Sistemul de follow-up cuprinde:

10 ore de materiale audio cu peste 400 de pagini de material transcris atașat (conținutul materialelor audio transcris) .

Mai exact, sunt 5 CD-uri duble care se livrează direct la adresa cursantului - fiecare CD dublu descrie în detaliu câte o abilitate învățată în training

O pagină on-line de tip forum pe care vor fi postate resurse și participanții vor putea comenta/pune întrebări la care trainerii licențiați și licențiatorul (Andy Szekely) răspund periodic

O secvență de e-mailuri periodice (două pe săptămână) în care participanților li se reamintesc idei din curs și li se pot da (opțional) minichestionare pentru monitorizarea progresului (acumularea de informații de pe CD-uri și rezultate obținute din practică)

### Silvia Sîrb - Business consultant, Ex-CEO Aegon Romania

*"Eu recunosc că, chiar dacă aveam mulți ani de practică în afaceri, nu am stat să înțeleg și să analizez dacă eram atentă și dețineam cât mai multe informații relevante și "trucuri permise" pentru a obține ceea ce doream dintr-o negociere. Acum, aplicând modelul integrativ de persuasiune, știu sigur că nu mi scapă nimic important și mă simt mult mai puternică. Chiar și dacă aș avea doar avantajul că, astfel, stîma de sine mi se întărește și aș fi castigătoare. Practic însă obțin mult mai mult, anume rezultatul pe care mi-l doresc, într-un mod elegant, etic și ușor."*

## Participanții la acest program de training se pot aștepta la următoarele rezultate:

- Obțin performanțe de vânzare mai bune
- Evită să fie păcăliți de cei care manipulează
- Devin maeștri ai argumentației și ai folosirii limbajului subtil
- Negociază afaceri mai bune
- Scriu materiale de promovare de mare impact, care conving mai mulți clienți potențiali să cumpere
- Se automotivează mai ușor și îi motivează mai ușor pe colegii, partenerii sau clienții cu care lucrează
- Mențin viu pe termen lung relațiile de afaceri pe care le stabiesc
- Își monitorizează și evaluează în mod continuu abilitățile de persuasiune
- Se informează permanent despre cele mai bune practici de influențare, mult timp după curs
- Implementează filosofia win-win în viața lor și în relațiile de afaceri
- Caută activ soluții pentru influențarea cu integritate chiar și în situații manipulative
- Își dezvoltă cea mai importantă abilitate a liderului, care este influențarea
- Își dezvoltă spiritul de echipă pentru că înțeleg efectele pe termen lung ale comunicării ineficiente
- Își dezvoltă carisma și abilitățile de coaching în relațiile de muncă
- Se bazează mai mult pe networking pentru a obține rezultate de business
- Devin buni vorbitori publici și pot controla dinamica de grup cu abilitățile de persuasiune dobândite
- Rămân mereu în control pentru că știu care este setul complet de abilități de influențare pe care e nevoie să le dezvolți

### Luminița Ristea - General Manager, NEXIA România

*"Pentru mine Modelul integrativ de persuasiune a venit la momentul de răscruce când eram pregătită să-mi schimb atitudinea și să cresc organizația din care fac parte. M-a impresionat puterea de modelare într-o schemă grafică prietenoasă și accesibilă pe de o parte și pe de altă parte multitudinea de domenii de aplicații: marketing, management, vânzări, public speaking, coaching, dezvoltare personală individuală."*

## Cele 6 abilități dezvoltate în cursul PBP sunt:

**1. Claritatea** - Stabilirea cu claritatea a obiectivelor de negociere

Foarte importantă pentru pregătirea negocierilor importante. 2 minute petrecute răspunzând la 6 întrebări înaintea întâlnirii se pot traduce în foarte mulți bani câștigați

**2. Atenția** – Orientarea acuității în comunicare la detaliile care contează (verbale și nonverbale)

Esențială pentru a face diferența dintre comunicarea verbală și cea paraverbală, respectiv nonverbală, ceea ce duce la interpretarea corectă a semnalelor de cumpărare sau rezistență

**3. Armonizarea** – sincronizarea gândurilor și comportamentelor cu interlocutorul  
Aceasta este cheia relaționării bune între oameni și baza persuasiunii. Odată stăpânită, o putem folosi pentru argumentare și prezentarea produselor sau ideilor.

**4. Argumentarea** – structurarea inteligentă și în secvență logică a argumentelor  
Din cauza condiționărilor din școală, majoritatea oamenilor de afaceri argumentează slab sau fără efect. Secretul este schimbarea ordinii argumentelor.

**5. Controlul** – urmărirea procesului de persuasiune în evoluție  
Această abilitate presupune monitorizarea progresului convingerii atât în timp real cât și după întâlnire, astfel încât la următoarea întâlnire să știi exact ce se poate obține și ce nu

**6. Sinergia** - abilitatea de a combina inteligent cele 5 competente de mai sus în procesul persuasiv  
Această abilitate odată stăpânită este marca maestrului în persuasiune, pentru că el poate folosi cele 5 abilități dozat și elegant

*Florin Ardelean - LLS, Clinical operations director, companie farmaceutică*

*"Persuasiunea este o formă de mânăuire (handling) a celui din fața ta, aducându-l mai aproape de adevărul tău, același cu adevărul lui. "De ce-cum-ce" a făcut diferența în câteva dați și mi-a ordonat gândirea spre a mă face mai bine înțeles, deși oricui îi este mai la îndemână să vină dintr-un început cu un "cum" pregătit îndelungat în ore de training sau în viața de zi cu zi."*

## Ce are unic Powerful Business Persuasion

**În afară de premiera în România (franciză de training cu autor autohton), PBP oferă 3 lucruri foarte concrete și originale:**

1. Surprinderea celor două momente cheie în arta convingerii: în timp real și pe termen lung, în același model integrat. Odată dobândite cele 6 abilități, ele pot fi folosite atât în timp real cât și pe termen lung, pentru fructificarea relațiilor importante.

Modelul integrativ de persuasiune (schema completă a celor 3 abilități pentru persuasiunea pe termen lung și a celor 3 pentru persuasiunea pe termen scurt). În acest model persuasiunea e privită ca proces, nu ca eveniment – cu cele 3 momente cheie: Înainte, În timpul și După.

2. Originalitatea conceptelor

- Acest program de training se bazează pe un set de concepte originale dezvoltate de autorul Andy Szekely
- Strategia delta de persuasiune (singurele 3 abilități de care ai nevoie după ce interlocutorul se află în fața ta)
- Modelul jurnalistic de comunicare (ordinea corectă a argumentelor)
- Modelul CAP de evaluare a convingerii (propriul CRM pentru top 10 relații)

3. Sistemul de livrare cu Follow UP, unic în România, prin intermediul căruia participanții vor beneficia de următoarele avantaje:

- Livrarea în timpul cursului a unei experiențe de învățare axată pe ABILITĂȚI pe care le pot transforma în obiceiuri
- Follow up - constând în materiale de studiu audio, video și text livrate pe suport fizic, cu o frecvență optimă pentru fixarea noțiunilor
- Au acces nelimitat la siteul de resurse unde pot pune întrebări și pe care completează și chestionarul de evaluare în urma trainingului