Expertní skupina CALLISTO CZ, s.r.o.
+420 606 609 250
info@expertcallisto.cz
www.expertcallisto.cz

SLUŽBA EXPERT CALLISTO

SALES HYPNOSIS A NLP V PRODEJNÍ PRAXI

Jde o spojení toho nejlepšího, co funguje v obchodních situacích, s tím nejlepším, co funguje v aplikacích hypnotického přístupu a v Neurolingvistickém programování. Zvýšení účinnosti prodejních jednání absolventa programu je následně SKOKOVÉ, zpravidla v desítkách procent bez nutnosti zvýšení prodejních aktivit a bez jakéhokoliv nátlaku či manipulace kupujícího.

(praktický trénink)

Jde o spojení toho nejlepšího, co funguje v obchodních situacích, s tím nejlepším, co funguje v aplikacích hypnotického přístupu a v Neurolingvistickém programování. Zvýšení účinnosti prodejních jednání absolventa programu je následně SKOKOVÉ, zpravidla v desítkách procent bez nutnosti zvýšení prodejních aktivit a bez jakéhokoliv nátlaku či manipulace kupujícího.

Absolventi programu prakticky ovládnou techniky a postupy pro odblokování podvědomé rezistence v procesu rozhodování. Tato rezistence ovládaná procesy mimo přímou volní kontrolu člověka brání logickému zvážení užitečnosti učiněného pozitivního obchodního rozhodnutí. Je motivovaná 4 základními kontexty, z nichž dva se týkají povahy člověka (váhavost a bázlivost) a dva vlivu jeho okolí (předsudky ovlivněné minulostí, aktuální společenský diskurs). Takové podvědomé vlivy ve skutečnosti s člověkem mimo jeho vědomou vůli doslova „manipulují“ a nedovolují mu se rozhodnout na základě logické úvahy nad objektivními fakty a daty.

Související techniky, které program obsahuje, vznikly již v 90. letech minulého století na Universitě v Santa Cruz v Kalifornii v USA díky unikátnímu projektu Dr. Donalda Moina a Dr. Kennetha Lloyda. Profesionální psychologové a specialisté na práci s ne-vědomými mozkovými procesy s odbornou kvalifikací tzv. komunikační ericsonské hypnózy a Neurolingvistického programování podrobnou analýzou práce 2500 nejvýkonnějších manažerů, prodejců a leaderů odhalili a formalizovali postupy, které dokážou efektivně pracovat nejen s vědomým vnímáním aktérů jednání, ale také s jejich nevědomou složkou, která je běžně naprosto mimo kontrolu samotného obchodníka a jeho obchodního partnera. Rozhodování během obchodního jednání je tak ovlivněno vědomými úvahami jen z cca. 6%, naopak 94% rozhodovacího procesu se děje na podvědomé úrovni zcela mimo přímou vědomou kontrolu člověka, který se rozhoduje, tedy paradoxně mimo jeho svobodnou vůli. Techniky, osvojené v programu, umožňují omezení negativního vlivu podvědomí na rozhodovací proces a umožňují kupujícímu se rozhodnout na základě

„chladnokrevné“ logické úvahy, na základě posouzení fakt reálného užitku předmětu obchodu. Doslova lze říct, že tyto techniky nejen (navzdory zažitým předsudkům o manipulativním vlivu práce s podvědomím lidí) nemanipulují člověka k rozhodnutím, která by jej měla poškozovat, ale naopak BRÁNÍ PŘED MANIPULACÍ klienta jeho vlastními předsudky či povahou. Pouhé zabránění negativního vlivu podvědomí na rozhodovací proces uvolňuje další desítky procent kupujících k učinění aktivního pozitivního rozhodnutí a tedy i k úspěšně zrealizovanému obchodu.

Nutnou součástí programu je i pochopení etického kontextu využívání těchto technik v obchodních situacích. Protože tyto komunikační vzorce a techniky nevyužívají tzv. transových stavů, je vědomá složka respondenta stále bezpečnostním mechanismem hlídajícím, zda předkládané myšlenky, věty či slova nejsou v rozporu s osobním nastavením, principy a hodnotami jejich příjemce. Pokud by se tak stalo, právě vědomá pozornost obchodního partnera bude vybuzena a „odpojí“ ho od obchodníka, vyvolá či posílí jeho rezistenci k úsilí obchodníka. Je důležité, že účastníci programu díky vlastní zkušenosti rozliší mýty o hypnóze od reality – hypnóza nezařídí, aby lidé dělali věci, které dělat nechtějí! Tyto techniky tedy nelze funkčně zneužít k manipulaci s lidmi či k záměru „dělat něco proti jejich vůli“. Naopak, jakákoliv snaha o jejich zneužití vyvolává zvýšenou pozornost obchodního partnera a ztrátu v důvěryhodnost takového obchodníka – manipulátora. Samotná podstata těchto technik je tedy chrání před zneužitím! Proto také lze jejich správné využívání chápat jako zcela etické pro práci obchodníka s předsudky, filtry a dokonce nacvičenými útočně-obrannými technikami svého protějšku a to stále v prospěch obou stran obchodu. Téma etické otázky využití těchto technik ve firemní praxi bylo v USA jednoznačně vyřešeno již v 90. letech minulého století na základě provedených praktických experimentů záměrně testujících možnosti zneužití zmíněných technik k manipulaci a proto je tento program s plnou zodpovědností za etické souvislosti využívání těchto technik v praxi nabízen i na evropském trhu.

Program je koncipován jako neveřejný, určený pro jednoho firemního klienta a jeho pracovníky a jeho cílovou skupinou jsou obchodníci a prodejci. Výcvikový program probíhá formou 3 dvoudenních setkání. V každém z těchto modulů probíhá kombinace teoretické části a praktické nácvikové části. Pro nácvik jednotlivých technik je využívána i práce s kamerou a následnou projekcí sledované nacvičované techniky, nikoliv jako feedback na natáčeného pracovníka, ale jako zpětná analýza funkčnosti použitých technik na konkrétním případu. Pro úspěšné zvládnutí příslušných technik je nutná účast na všech modulech, protože procvičované techniky na sebe v programu postupně navazují.