

## «ΠΕΙΘΩ....η τέχνη να παίρνεις αυτό που θέλεις»

**Διάρκεια Σεμιναρίου: 8 ώρες**

### **Απευθύνεται:**

- Σε στελέχη πωλήσεων
- Τμήμα προμηθειών
- Διευθύνσεις Ανθρώπινου Δυναμικού
- Ελευθέρους επαγγελματίες
- Επιχειρηματίες
- Δικηγόρους

### **Οφέλη Συμμετεχόντων:**

- Θα τους μνήσει στην συνολική εργαλειοθήκη της πειστικής δύναμης
- Θα επικοινωνούν, γραπτά και προφορικά, πειστικά τις θέσεις τους
- Θα κάνουν αξιομνημόνευτες παρουσιάσεις, θα προωθούν τις ιδέες τους, θα υλοποιούν τις αλλαγές που υποστηρίζουν
- Θα διευκολύνουν τους άλλους να αλλάξουν τη γνώμη τους σε αυτήν που επιθυμούν
- Θα προωθούν τη συνεργατική επίλυση διαφορών
- Θα ενθαρρύνουν τους άλλους να αναλάβουν δράση χωρίς εξαναγκασμούς και απειλές
- Θα γίνονται ευκολότερα αποδεκτές οι ιδέες, οι προτάσεις, οι υποδείξεις, οι παρουσιάσεις τους
- Θα επηρεάζουν συμπεριφορές σε όλες τις επαγγελματικές και προσωπικές τους δραστηριότητες
- Είτε διοικούν ή πουλούν, αγοράζουν, διαπραγματεύονται την χρειάζονται

**Εισηγητής: Κος Δημοσθένης Παπακωνσταντίνου** | Σπουδές - Διοίκηση Επιχειρήσεων, First Class Honours in Marketing Οικονομικά, First Class Honours in Applied Economics, M. B. A with distinction in Marketing. **Ιδρυτής του Ελληνικού Ινστιτούτου Διαπραγματεύσεων** Εισηγητής με μακροχρόνια εμπειρία σε θεματολογίες όπως: Διαπραγματεύσεων, Μάρκετινγκ, Πωλήσεων, Επικοινωνίας.

- Certified Negotiator & Certified Εκπαιδευτής διαπραγμάτευσης
- Accredited Mediator & Certified Εκπαιδευτής διαμεσολάβησης
- Corporate Trainer
- Professional Marketer

## ΘΕΜΑΤΟΛΟΓΙΑ

---

- Πειθώ και Επирροή: Αναγκαίες αλλά και διαφορετικές
- Εκπαιδεύοντας το μυαλό να πείσει
- Οι 12 πυλώνες της πειθούς
- Η Συνολική Εργαλειοθήκη της
- Στρατηγικές, Τεχνικές και Τακτικές της
- Μέθοδοι που επιστρατεύουν και ενορχηστρώνουν τις πιο λεπτές και απαιτητικές δεξιότητες της ανθρώπινης νόησης
- Πώς λειτουργούν οι διανοητικοί μηχανισμοί της που βασίζονται στη λογική τα συναισθήματα και το περιεχόμενο του μηνύματος
- Τακτικές για αλλαγές αντιλήψεων
- Η επικοινωνία στην πειθώ: λεξιλόγιο, πάθος, γλώσσα του σώματος
- Τα επικοινωνιακά εργαλεία σε κρίσιμες συζητήσεις
- Λεξιλόγιο θετικό, αρνητικό, προδοτικό
- Οι 50 καθοριστικές εφαρμοστικές συμβουλές

### **Μεθοδολογία Εκπαιδευτικού προγράμματος:**

- Ασκήσεις και παραδείγματα εφαρμογών
- Εφαρμόσιμες πρακτικές που επηρεάζουν την άλλη πλευρά

<b>Ημερομηνίες &amp; Ώρες Υλοποίησης:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Τρίτη, 08 Οκτωβρίου 2024   17:30 -21:30</b></li><li>• <b>Πέμπτη, 10 Οκτωβρίου 2024   17:30 -21:30</b></li></ul>
<b>Κόστος Webinar:</b>	<b>160,00€</b>



**Epsilon Net A.E με αριθμό Γ.Ε.ΜΗ. 38383705000**  
**Πληροφορίες – Εγγραφές:** 211 500 7000 & 231 098 1700  
**E mail:** [info@epsilonontraining.gr](mailto:info@epsilonontraining.gr)