

## **SPRZEDAWAJ Z NLP. UKRYTA PRZEWAGA PRZY UŻYCIU SKUTECZNYCH NARZĘDZI WYWIERANIA WPŁYWU**

### **Jeżeli:**

- Efektywność sprzedaży w firmie spada lub jest w okresie zastoju
- Wprowadzasz na rynek nowy produkt
- Dotychczasowy poziom sprzedaży Twoich produktów nie satysfakcjonuje Cię
- Jako sprzedawca nie znasz skutecznych technik finalizowania sprzedaży
- Posiadasz opory, odwlekasz decyzje o działaniu, co w rezultacie skutkuje zmniejszeniem zapału
- Chciałbyś bardziej efektywnie wykorzystywać własny potencjał
- Twoje zdolności perswazji pozostawiają wiele do życzenia

## **ZMIENŃ TO TERAZ!**

*Rozwiń się jako profesjonalny, wszechstronny sprzedawca.*

*Wyprowadź dział sprzedaży firmy na wyżyny jego możliwości!*

### **Program merytoryczny szkolenia**

#### **Część pierwsza: Dlaczego NLP jest skuteczne?**

- Jak działa umysł? Założenia operacyjne
- Zasady budowania stanu

#### **Korzyści dla uczestników:**

- Nauczysz się jak wprowadzać siebie w stan kreatywności, entuzjazmu, swobody i koncentracji
- Pozbędziesz się w ciągu kilku chwil krytycznych głosów wewnętrznych podcinających skrzydła procesu sprzedaży
- Odkryjesz **nieograniczone zasoby** ukryte w Twoim umyśle
- Nauczysz się kontrolować własne emocje poprzez intensyfikowanie pożądanego stanu, dzięki czemu będziesz w stanie budować spójność przekazu i władzę swoich argumentów w rozmowie z klientem

#### **Część druga: Budowanie zaufania**

- Strategie skutecznego budowania rapportu: pacing, leading
- Systemy reprezentacji
- Submodalności

### **Korzyści dla uczestników:**

- Poznasz metody **skutecznego budowania zaufania** klienta na poziomie werbalnym i niewerbalnym
- Nauczysz się jak zaprezentować ofertę aby wszystkie obiekcje klienta zniknęły
- Będziesz umiał utrzymać **doskonały kontakt** z rozmówcą
- Nauczysz się stosować narzędzia perswazji na poziomie podświadomym

### **Część trzecia: Klucze do umysłu klienta kluczami do zamknięcia sprzedaży**

- Poziomy neurologiczne Roberta Diltsa
- Język klienta kluczem do skutecznej sprzedaży
- Metaprogramy w skutecznej komunikacji

### **Korzyści dla uczestników:**

- Nauczysz się jak zmieniać myśli, przekonania i decyzje drugiej osoby przy zastosowaniu odpowiednich pytań
- Poznasz **słowa klucze** do drugiej osoby
- Nauczysz się metod nadawania swoim słowom **potęgi oddziaływania**
- Będziesz umiał zabezpieczyć się przed oporem klienta zanim on jeszcze nastąpi
- Poznasz techniki **zamykania sprzedaży**
- Dowiesz się co stało za sukcesem Walta Disneya
- Nauczysz się tworzyć oferty, ulotki, teksty reklamowe przyciągające **znacznie więcej klientów** niż dotychczas

### **Część czwarta: Psychologiczne metody wywierania wpływu**

- Wykorzystanie reguły niedostępności
- Efektywność zastosowania reguł wzajemności
- Dopasowania niewerbalne
- Budowanie autorytetu
- Społeczne reguły wywierania wpływu

### **Korzyści dla uczestników:**

- Nauczysz się jak momentalnie wytworzyć atmosferę zaufania
- Dowiesz się jak wywołać stany konsekwentnej sprzedaży u klientów.
- Poznają skuteczne wzorce językowe, dzięki czemu staniesz się ekspertem języka perswazji i wywierania wpływu
- Nabędziesz umiejętność zamiany klienta okazjonalnego w klienta stałego
- Nauczysz się jak wywołać u klienta natychmiastowe pożądanie zakupu

## Opinie naszych klientów:

**R**  
**PROKOST**

PROKOST  
ul. Grodowska 6 m 105  
01-461 Warszawa  
NIP: 113 238 34 70



JBA Budirem Sp. z o.o.  
Ul. Stalowa 4 lok. 20  
03-427 Warszawa  
NIP 113 - 27 - 82 - 715  
KRS 0000343544

Warszawa, dn. 10.01.2012

### List referencyjny

Firma JBA Budirem Sp. z o.o. działająca w sektorze usług budowlanych, mająca siedzibę przy ul. Stalowej 4/20 Warszawie zaświadcza, że:

Firma Lanco Solutions świadczyła usługi szkoleniowe w zakresie zwiększenia efektywności sprzedaży usług budowlanych w oparciu o etyczne techniki wywierania wpływu i techniki NLP.

Szkolenia firmy Lanco Solutions zaowocowały sukcesem dla firmy JBA Budirem Sp. z o.o. co przełożyło się na policzalne zwiększenie wartości sprzedanych usług.

Z przyjemnością możemy zarekomendować usługi firmy Lanco Solutions jako rzetelnego partnera w zakresie szkoleń z technik NLP i zwiększenia sprzedaży w firmie.

Z poważaniem

Prezes Zarządu  
JBA Budirem Sp. z o.o.  
mgr Anna Włodarczyk

JBA BUDIREM Sp. z o.o.  
03-427 Warszawa, ul. Stalowa 4 lok. 20  
NIP: 113 27 82 715. REGON: 142099600  
KRS: 0000343544

### LIST REFERENCYJNY

We wrześniu 2011 roku miałam przyjemność uczestniczyć w szkoleniu sprzedażowym z wykorzystaniem technik NLP organizowanym i prowadzonym przez Pana Jakuba Łańcuckiego.

Poprzez ten list pragnę wyrazić uznanie dla profesjonalizmu jakim wykazał się p. Jakub Łańcucki, idealnie dopasowując program szkolenia oraz jego metodykę nauczania do charakteru moich oczekiwań. Jestem wdzięczna za świetną organizację szkolenia, jak również wyczerpujące, cierpliwe i rzetelne wskazówki prowadzącego szkolenie - p. Jakuba Łańcuckiego. W przyszłości z pewnością będę kontynuować naszą dotychczasową współpracę.

Z poważaniem

PROKOST  
01-461 Warszawa, ul. Grodowska 6 m 105  
NIP: 113 238 34 70, REGON: 142803575

Warszawa, dn. 17.11.2011

### LIST REFERENCYJNY

Firma V12 Callcenter Tomasz Mościcki Łukasz Tomaszewski S.C. – przedsiębiorstwo zajmujące się profesjonalną sprzedażą produktów drogą telemarketingu zaświadcza, że:

Firma Lanco Solutions świadczyła usługi szkoleniowe w zakresie zwiększenia efektywności sprzedaży nowych produktów wprowadzanych na rynek, przy wykorzystaniu nowatorskich technik Programowania Neurolingwistycznego oraz etycznych technik wywierania wpływu. Z przyjemnością informujemy, iż po niniejszym szkoleniu dynamika wzrostu sprzedaży wyniosła ponad 220%.

Z pełną odpowiedzialnością możemy polecić usługi firmy Lanco Solutions jako rzetelnego partnera w zakresie szkoleń kadry pracowniczej w firmie.

Z poważaniem

V12  
Lukasz Tomaszewski  
ul. 120 - Włocławek  
ul. Picasou 1 m. 33  
NIP: 624-252-59-03  
Regon: 142504621  
tel: 650-890-822

**HAWELKA**

NR WIEJSKIEJ

Warszawa, dnia 11.01.2012r.

### List Referencyjny

Hawelka na Wiejskiej - Restauracja z wieloletnią tradycją, mająca siedzibę w murach Parlamentu Rzeczypospolitej pragnie zarekomendować usługi szkoleniowe firmy Lanco Solutions.

Tym listem pragniemy wyrazić duże uznanie dla profesjonalizmu i doświadczenia, jakim wykazali się prowadzący szkolenie w zakresie sprzedaży, idealnie dopasowując program warsztatów do ówczesnych problemów z jakimi borykają się firmy w XXI wieku. Jesteśmy wdzięczni za punktualność, elastyczność oraz wspaniałą organizację pracy, jak również rzetelną wiedzę przekazaną naszym pracownikom. W przyszłości z pewnością będziemy kontynuować naszą dotychczasową współpracę. Życzymy dalszych sukcesów i grona zaufanych klientów

Z poważaniem

Prezes Zarządu  
Marcin Czarnocki

**HAWELKA**  
NR WIEJSKIEJ

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością  
00-802 Warszawa, ul. Wiejska 4/6, 8  
tel. 022 634 21 92, fax 022 694 24 17  
NIP: 526-165-10 64

**Wybierz termin spośród podanych poniżej:**

**Gdańsk** – piątek, 18.05.2012, godz. 9-17, ul Rajska 2

**Kraków** – wtorek, 22.05.2012, godz. 9-17, ul. Podwale 6

**Gorzów Wlkp** – piątek, 25.05.2012, godz. 9-17, ul. Nadbrzeżna 17

**Cena: 599zł brutto.**

**UWAGA!**

**Przy wpłacie do dnia 18 maja cena tylko **390zł!****

**W cenie:** autorskie materiały szkoleniowe, przerwy kawowe, poczęstunek, konsultacje poszkoleniowe, certyfikat

Płatność:

**Nr rachunku bankowego: Lanco Solutions, Alior Bank S.A.  
02 2490 0005 0000 4500 7157 1986**

**Z poważaniem**

**Jakub Łańcucki**



**Dyrektor**

**tel.kom: 508-268-823**

**Lanco Solutions**

**[www.lanco.pl](http://www.lanco.pl)**

**[szkolenia@lanco.pl](mailto:szkolenia@lanco.pl)**

**tel/fax: (22) 258-51-10**