

Influencing skills

개요

- 고객 및 의사결정자와의 신뢰구축을 위한 다양한 커뮤니케이션 역량을 종합적으로 교육하고, 실전과 같은 연습을 통해 현장에서의 실행능력을 배양함.

The ability to build relationships and persuade decision-makers and influencers at a variety of levels is essential. This is particularly true when working in or dealing with large and complex organizations.

This program provides participants with skills, strategies and tools that will increase their ability to build long-term profitable relationships and persuade others to support their initiatives.

주요내용

- Influencing이란?
- 차별화된 Influencing 방안
- 고객의 의사결정과정
- 고객설득의 접근방안
- 커뮤니케이션 유형 및 유형에 따른 대응
- 질문의 기술
- 차별화된 Listening의 기술
- Role Play
- 설득의 기술
- Rapport

- Qualities of Effective Influencers
- Decision Making
- Framing the Recommendation
- Business Behaviours Styles
- People Reading
- Influence Strategies
- Communication Skills (Questions & Listening)
- Persuasive Language
- Role plays, critiquing and coaching

기대효과

- 다양한 개성에 맞는 효과적인 Influencing 능력 배양
- 고객의 니즈를 이해하고 답을 끌어가는 능력 개발
- 자신의 의견을 보다 설득력 있게 전개할 수 있는 능력 함양
- 의사결정자와 주요 관련자와의 신뢰 구축 능력 배양
- 대면 회의에서의 자신감 보강

- More effective at influencing a wide variety of personality types
- Greater ability to understand and address stakeholder needs
- Ability to position one's recommendation more persuasively
- Build stronger relationships with key internal and external stakeholders
- Manage face-to-face meetings with greater confidence

기간

8시간

8 hours

REDSky Program

IBM, 로레알, 모토롤라, K-Mart 등 글로벌 기업 임원의 커뮤니케이션, 프레젠테이션, 리더십 교육을 진행하고 있는 세계적 교육기관인 REDSky와 제휴하여 리더십 · 커뮤니케이션 프로그램을 한국 영업환경에 맞게 적용하여 소개합니다.