**Closing - Kunsten å påvirke**

*Passer spesielt godt til: selgere og ledere*

Varighet: 60-90 min

Foredraget tar et oppgjør med tittelen "selger". Hva assosierer vi med ordet? Hva er egentlig oppgaven man har som selger? Hvem er ikke selgere? Tilhørerne får forståelse for betydningen av å påvirke noen emosjonelt! Skal vi selge (påvirke) må vi forstå mekanikken bak det å påvirke andres følelser. Vi berører risikoen med "vaneloven" og vi gjennomgår de seks psykologiske behovene vi har. Publikum utfordres til å identifisere sine to viktigste psykologiske drivere, som igjen tegner forståelse for at de man ønsker å påvirke, motiveres av forskjellige ting. Foredraget konkluderer med et resonnement om prinsippene rundt verdisalg og gir en generell modell og mal for den optimale salgpresentasjon. Denne modellen gir et supert utgangspunkt for å revitalisere gamle vaner innen salg og kundepresentasjoner!

Kontakt Alexander Reitan, Antigruff:

Mob: 93206768

Mail: alex@antigruff.no