

PLAN WARSZTATÓW

MISTRZ PROFESJONALNEJ REKRUTACJI

ŚRODA

11:00	12:00	Autoprezentacja uczestników - nagranie video
12:00	13:30	Test stylu sprzedaży i rekrutacji - nagranie w parach. Autoanaliza nagrań stylu rekrutacji.
13:30	15:00	Moduł 1 - wyrażanie potrzeb - profesjonalne otwieranie spotkania.
16:00	17:00	ROZMOWA 1 - planowanie rozmów, spotkanie z prospektem - nagrywanie rozmów na kamerę.
17:00	19:00	ROZMOWA 1 - analiza nagrań materiału.
19:00	20:00	Moduł 1 - obszary niezadowolenia. Potrzeby nieuświadomione a potrzeby uświadomione. Ćwiczenia w zakresie zadawania pytań otwierających i pytań o obszary niezadowolenia.
20:30	21:30	ROZMOWA 2 - planowanie rozmów, spotkanie z prospektem - nagrywanie rozmów na kamerę.
21:30	23:30	ROZMOWA 2 - analiza nagrań materiału

CZWARTEK

09:00	11:00	Moduł 2 - pytania rozwijające potrzeby a pytania dotyczące obszarów niezadowolenia - testy w zakresie umiejętności ich rozróżniania oraz przykładowe zastosowania.
11:00	12:00	ROZMOWA 3 - przygotowanie roli, planowanie rozmowy - ARKUSZE PLANOWANIA
12:00	13:00	Moduł 2 (c.d.) - ćwiczenia w zakresie zasad skutecznego umawiania się i przeprowadzania rozmów telefonicznych.
13:00	14:00	ROZMOWA 3 - planowanie i przeprowadzanie rozmów telefonicznych, nagrywanie rozmów na kamerę.
15:00	16:00	ROZMOWA 3 - spotkanie z prospektem - nagrywanie rozmów na kamerę.
16:00	18:00	ROZMOWA 3 - analiza nagranych materiałów
18:00	19:00	Zasady skutecznej autoprezentacji - analiza występów.
19:30	20:30	Moduł 3 - pytania prowadzące do rozwiązania.
20:30	21:30	ROZMOWA 4 - przygotowanie roli, planowanie rozmowy - ARKUSZE PLANOWANIA
21:30	23:30	Szkolenie w zakresie wykorzystania mediów społecznościowych - marka osobista i budowanie wizerunku - „Bądź on-line”

PIĄTEK

09:00	10:00	ROZMOWA 4 - spotkanie z prospektem - nagrywanie rozmów na kamerę.
10:00	12:00	ROZMOWA 4 - analiza nagranych materiałów
12:00	13:00	ROZMOWA 5 - przygotowanie roli, planowanie rozmowy - ARKUSZE PLANOWANIA
13:00	14:00	ROZMOWA 5 - spotkanie z prospektem - nagrywanie rozmów na kamerę.
15:00	17:00	ROZMOWA 5 - analiza nagranych materiałów
17:00	18:00	Moduł 4 - ZALETY a KORZYŚCI - ćwiczenia w zakresie umiejętności rozróżniania i wykorzystywania korzyści w strategii rekrutacyjnej i budowy biznesu
18:00	19:00	ROZMOWA 6 - przygotowanie roli, planowanie rozmowy - ARKUSZE PLANOWANIA
19:30	20:30	ROZMOWA 6 - spotkanie z prospektem - nagrywanie rozmów na kamerę.
20:30	22:30	ROZMOWA 6 - analiza nagranych materiałów
22:30	23:30	PODSUMOWANIE MODUŁÓW 1 - 4. Indywidualne strategie prowadzenia rozmów biznesowych, dostosowanych do cech osobowościowych.

SOBOTA

09:00	10:00	Moduł 5 - ćwiczenia w zakresie profesjonalnego zamykania spotkań
10:00	11:00	ROZMOWA 7 - przygotowanie roli, planowanie rozmowy - ARKUSZE PLANOWANIA
11:00	12:00	ROZMOWA 7 - przeprowadzanie rozmów telefonicznych, nagrywanie rozmów na kamerę.
12:00	13:00	ROZMOWA 7 - spotkanie z prospektem - nagrywanie rozmów na kamerę.
13:00	14:00	Moduł 6 - ćwiczenia w zakresie radzenia sobie z obiekcjami
15:00	17:00	ROZMOWA 7 - analiza nagranych materiałów
17:00	19:00	Indywidualna analiza związana z aktualnym stanem mediów społecznościowych - zalecenia do wdrożenia
19:30	21:00	Rozmowy w zakresie indywidualnej strategii działań biznesowych
21:00	22:30	PODSUMOWANIE - indywidualne zalecenia