

Использование анекдотов, исорий, притч в переговорах и продажах

Aleksejs Saveļjevs

Adros Baltija / отбор и обучение персонала

Почему я рассказываю анекдоты в переговорах, продажах?

Когда я служил в Советской Армии, я заметил...

”

**Рассказывать анекдоты Господу
Богу так, чтобы он не угадывал
конца, - вот чем стоило бы
гордиться!**

Станислав Ежи Лец

Для чего стоит рассказывать анекдоты?

Анекдот, история, притча является универсальным способом начать, закончить встречу, донести интересную и нужную мысль до собеседника.

Наряду с рациональной аргументацией, уместный анекдот, интересная история может поменять ход переговоров, позволит уменьшить сомнения клиента, придаст решимости вам и вашим работникам.

В каких случаях я рассказываю анекдоты, истории?

Для начала общения

Создают эффект неожиданности, располагают, настраивают на «одну волну»

Для преодоления сопротивления

Можно мягко преодолеть сопротивление, не конфронтировать, а заставить задуматься

Для эмоциональной настройки

Можно взбодрить себя, собеседника, мотивировать подчинённого

Для завершения общения

Можно оставить яркие воспоминания о себе, увеличить желание клиента сотрудничать

Анекдоты для начало общения

Одна пиявка звонит
другой...

Ты кто? Я -
фармацевт!

Нам ничего не надо!
Тогда...

Сынок, а ты проверял?

Анекдоты, истории для эмоционально настроя продавцов

Тётенька, а ты у всех спрашивала?

Скажи, а тебя когда то унижали?

Нет! С таким настроением ты...

Лев и заяц или почему нужно задавать вопросы?

Анекдоты, истории для преодоления возражений и сопротивления

Вот на это у них деньги есть!

А пять бабушек уже 1 рубль!

История про чернокожую женщину и психотерапевта

Анекдоты, истории для мотивации персонала

Проповедь мастера
Дзен

Это АД? Да, но
только для тех
кто...

Do You speak English?

Анекдоты, истории для завершения общения

О председателе
правления и десяти
сотрудниках

Конвейер и
апельсины

Два друга и телефон

Анекдоты, истории для трансляции ценностей

Страховой случай

Мы делимся
страстью к марке
BMW

Не торгай эстонца без
необходимости!

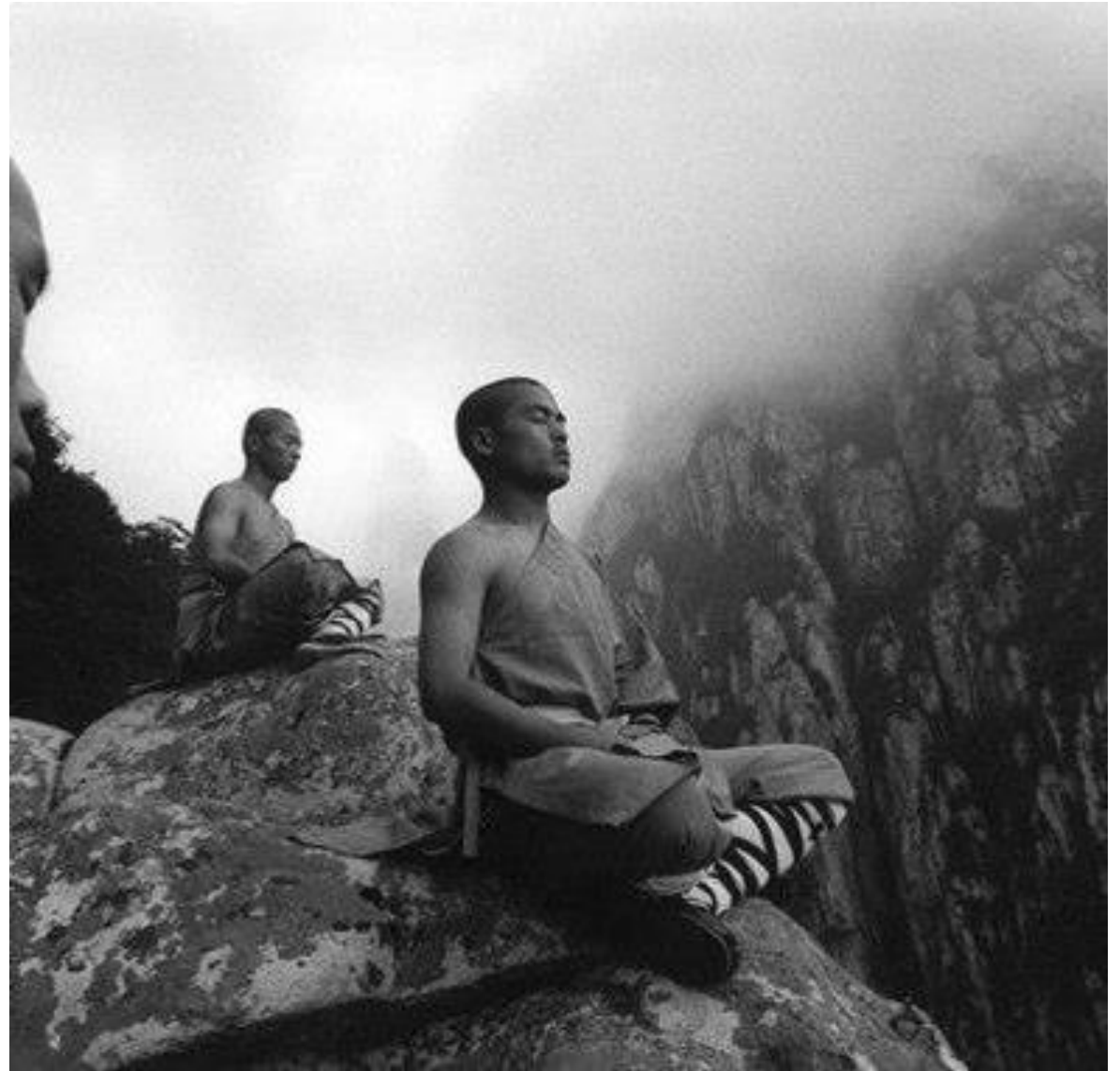
Слон и два предпринимателя

С таким настроением ты слона не продашь!



Проповедь Мастера Дзен

Сделайте хоть чтонибудь!



Два монаха

Два буддистских монаха шли по дороге и подошли к бурной реке...

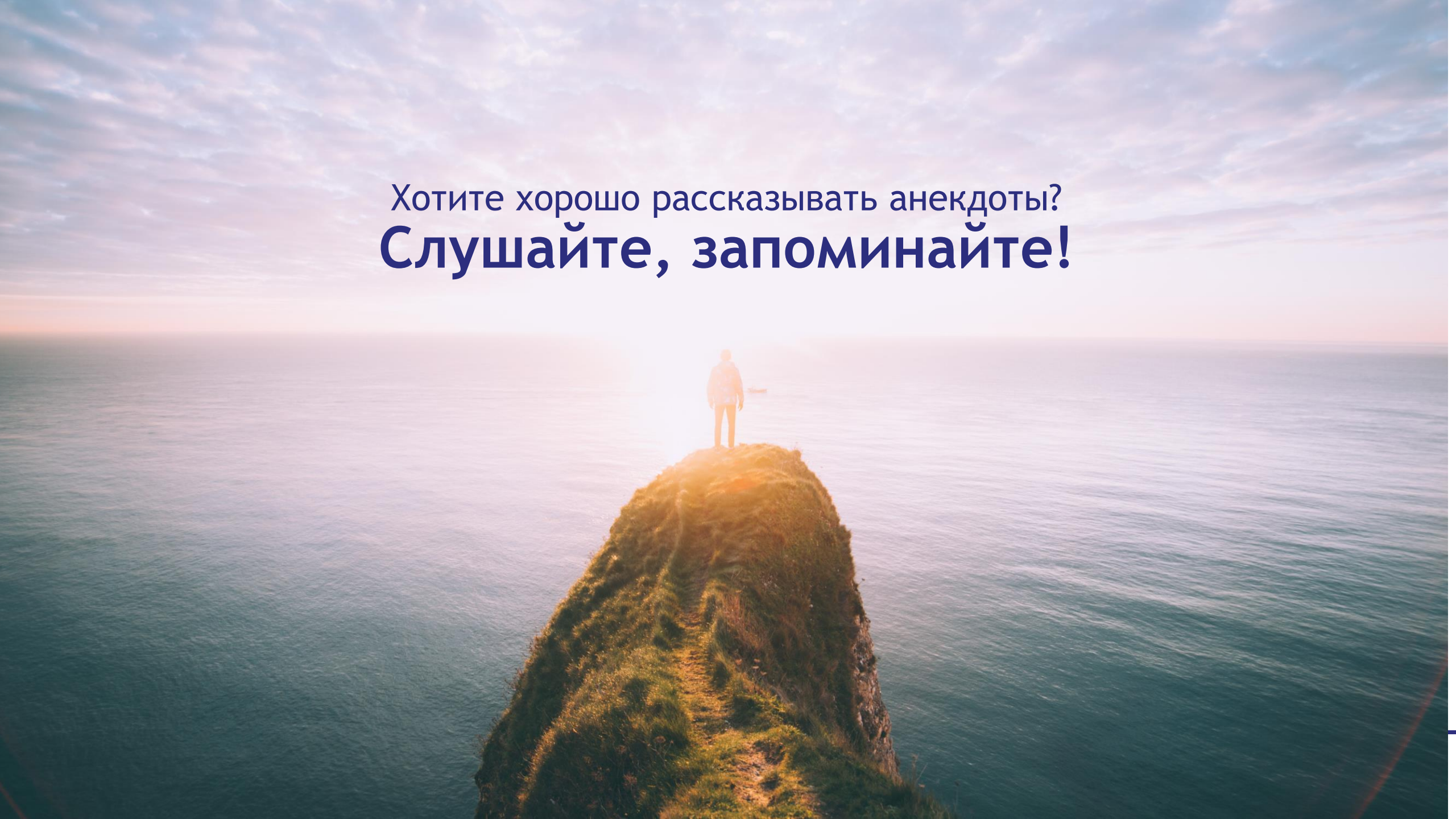


Алкоголики

Вот на это у них деньги, блин есть!?!



Хотите хорошо рассказывать анекдоты?
Слушайте, запоминайте!



Ваш анекдот, история?

Остались вопросы?
Свяжитесь со мной as@adros.lv,
+371 29498585

