

Майкл Соснин

Лидерство в продажах

Принципы проведения
взаимодействия.

Очередность выступлений

Майкл Соснин

**Лидерство в продажах.
Принципы проведения
взаимодействия.
Очередность выступлений**

«Издательские решения»

Соснин М.

Лидерство в продажах. Принципы проведения взаимодействия. Очередность выступлений / М. Соснин — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-837851-5

Эта глава затрагивает еще более чувствительную область человеческих взаимоотношений. На одном из моих выступлений мне даже сказали что это похоже на детский сад... Я согласен называть это какими угодно словами, лишь бы результат был тот, ради которого я это придумал. Что означает это правило?

ISBN 978-5-44-837851-5

© Соснин М.
© Издательские решения

Содержание

Принципы проведения взаимодействия. Очередность выступлений	6
Конец ознакомительного фрагмента.	7

Лидерство в продажах Принципы проведения взаимодействия. Очередность выступлений

Майкл Соснин

© Майкл Соснин, 2017

ISBN 978-5-4483-7851-5

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Принципы проведения взаимодействия. Очередность выступлений

Эта глава затрагивает еще более чувствительную область человеческих взаимоотношений.

На одном из моих выступлений мне даже сказали что это похоже на детский сад... я согласен называть это какими угодно словами лишь бы результат был тот ради которого я это придумал.

Что означает это правило?

Буквально. На моих образовательных мероприятиях люди с самого начала размещаются в круги по 10 человек. И выступающие меняются против часовой стрелки строго по очереди.

На мероприятии по понятным причинам я не рассказываю суть того что происходит в этом случае. Мы просто проговариваем это правило и принимаем его как есть. Для контроля соблюдения правила в каждом круге выбирается один из участников, ответственный за это. Он как бы становится выше этого круга, но в то же время остается участником и сам обязан выполнять все правила. На протяжении мероприятия желательно чтобы каждый попробовал себя в этой роли. При стандартном мероприятии из 3 дней по 8 сессий в день это как правило происходит. Если никто не сопротивляется слишком сильно.

Одна сессия длится час. Мы можем трансформировать сессии, но обычно это очень жесткий тайминг. 10 минут я стараюсь выделять на перерывы между сессиями. Человеку трудно сидеть так долго. 10 минут из оставшихся 50 это часть лекционная (фронтальная передача материала) и 40 минут практическая работа в группах. Основываясь на практике реально это 30 минут.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.