

Megjelenik: 2010. 02. 20.

### A tartalomból

1. Általános tudnivalók
2. Előadások
3. Szemináriumok
4. Tréning

### 1. Általános tudnivalók

A Forever Business Academy képzésekre jegyek kaphatók a Forever bármelyik magyarországi irodájában pontérték nélküli értékesítés helyein.

Kérjük, hogy a jegyeket lehetőleg elővételben vegyétek meg! A megvásárolt jegyek függvényében készítik elő a szervezők a képzéseket. Bár jegyek többnyire a képzéseket megelőzően is kaphatók, előzetes érdeklődés hiányában az előkészületek (terem megválasztása, büfé- és egyéb szolgáltatások, stb.) hiányosak lesznek. Sőt, szélsőséges esetben a képzés el is maradhat, ha a termet más célra jelölik ki!

Kérjük a Sziráki Kastélyhotel tréningjeire, illetve olyan esetekben amikor a jegyet nem a képzés helyén veszik meg, a szervezőknél a részvételi szándékot telefonon vagy e-mailen bejelenteni. Ezzel a pontos precíz előkészítést segíted elő. Köszönjük!

### 2. Előadások márciusban

Az előadások a Budapest, Szondi utcai Oktatási Központ szervezésében kerülnek megrendezésre. A részvételi szándékot a jegy megvásárlását követően kérjük az Oktatási Központ irodavezetőjénél bejelenteni (tel: 06-1-332 5956 / 140 mellék ; e-mail: [szondi@flpseeu.hu](mailto:szondi@flpseeu.hu) ).

Februárban a tematikák az alábbi időbeosztásban kerülnek taglalásra:

- ☺ **Márc. 1.: HÁLÓZATFEJLESZTÉSI STRATÉGIÁKRÓL**  
*Áttekintjük az új emberek bevonására alkalmas stratégiákat, a célcsoport bővítésének elveit és az arra alkalmas üzeneteket.*
- ☺ **Márc. 4.: HA DÖNTENI KELL**  
*Megismerjük a döntés mechanizmusait és tudatosítjuk a Másik Ember azon ambícióit amelyekkel cselekvésre ösztönözhető.*
- ☺ **Márc. 11.: TÁRGYALÁSVEZETÉS KÉRDÉSEKKEL**  
*A helyes kérdezőtechnika a meggyőzés alapja. Bármely megbeszélést a kérdező irányít. Tanuld meg, hogyan!*
- ☺ **Márc. 18.: FELKÉSZÜLÉS A MEGGYŐZÉSRE**  
*Megtanuljuk tudatosan és célorientáltan felhasználni a rendelkezésedre álló – tárgyi és mentális – forrásaidat az optimális meggyőző erő érdekében.*
- ☺ **Márc. 23.: AJÁNLAT KEZELÉSE**  
*A meggyőzési folyamat csúcspontja az ajánlat előterjesztése, illetve a partner ajánlatának kezelése. Olyan technikákat sajátíthatsz el, amikkel a megállapodás létrejöttét elősegítheted.*
- ☺ **Márc. 25.: TESTBESZÉD JELEK MEGFEJTÉSE**  
*A tárgyalópartner érdeklődésének, közönyének és döntésközelgi hangulatának észlelése – akár tudatosan, akár ösztönösen – elengedhetetlen feltétele az érvelés jó ütemezésének. Van akinek ez veleszületett tehetsége, de te is elsajátíthatod.*

Az előadások a Szondi utcai Oktatási Központ valamelyik megfelelő előadótermében kerülnek megrendezésre, minden alkalommal 17:00 – 19:00 óra közötti időszakban.

### 3. Szemináriumok márciusban

A szemináriumok kb. egy munkanapnyi ( 6 -7 óra) időtartamú képzések. Ezeket három helyszínre visszük el annak érdekében, hogy a lehető legtöbb hálózatépítő számára elérhető legyen.

- ☞ **Feb.3** : Szegedi FLP iroda előadótermében (11:00 – 17:30) – **Zöld ágra a Másik Emberrel (II.)** (témaváltás résztvevők kérésére!) *Folytatjuk a Másik Ember azon készségeinek felismerését, amelyek együttműködési hajlandóságát befolyásolják. Előző szeminárium anyagának folytatása. A továbbiakban erre építjük a meggyőzéstechikai, előadástechnikai és vezetői kommunikációs képzéseinket is.*

Részvételi szándékodat kérjük a Forever szegedi irodájában bejelenteni telefonon vagy e-mailen, különösen ha jegyedet nem a szegedi irodában vásároltad meg.

- ☞ **Márc. 5.:** : Sasfészek Klub; Budapest Nefelejcs utcai nagy előadóterem (9:00 – 15:30) - **SAJÁT SIKERED ÚTJA**  
*Az új jelöltek eredményes meggyőzéséhez szükséges attitűdöt (hozzaállást) beszéljük meg. Ezzel párhuzamosan áttekintjük a hálózat fejlesztésére alkalmas stratégiákat, a célcsoport bővítésének elveit és az arra alkalmas üzeneteket. Kidolgozzuk az FLP SWOT-elemzését.*

Részvételi szándékról kérjük a Sasfészek Éttermet, a 06-1-291 5474 telefonszámon értesíteni a jó kiszolgálás és pontos szervezés érdekében.

- ☞ **Márc. 16.:** Debreceni Forever Living Products Magyarország Kft. iroda előadótermében (10:00 – 17:30) - **SAJÁT SIKERED ÚTJA**  
*Az új jelöltek eredményes meggyőzéséhez szükséges attitűdöt (hozzaállást) beszéljük meg. Ezzel párhuzamosan áttekintjük a hálózat fejlesztésére alkalmas stratégiákat, a célcsoport bővítésének elveit és az arra alkalmas üzeneteket. Kidolgozzuk az FLP SWOT-elemzését.*

Részvételi szándékodat kérjük a Forever debreceni irodájának bejelenteni telefonon vagy e-mailben, amennyiben a jegyet nem a debreceni irodában vásároltad meg.

### 4. Tréning márciusban

A tréninget a Kastélyhotel Szirák szervezi, március 8.- 9.-i időpontban. A kezdés időpontja 9:30 óra. A szobafoglalás és ellátás biztosítása érdekében minden esetben kérjük a részvételi szándékot bejelenteni a 06-32-485 300 telefonszámon.

Tematikája: **MEGGYŐZÉSTECHNIKA.**

*Interaktív, két napos tréning jellegű képzés során tanuljuk meg azt, hogyan érdemes strukturálni információt az eredményes meggyőzés érdekében. A cél, úgy érvényesíteni saját szándékodat, hogy amellet megőrizd a Másik Ember együttműködési hajlandóságát.*

**Várunk téged is az Akadémia képzésein!  
Forever Business Academy, az intézmény ami neked szponzorál!**