

# Vânzări Inteligent Emoționale

## modulul I - "Descoperă-ți Calitățile"

program de dezvoltare de abilități și atitudini în vânzări

### Descoperă-ți Calitățile

S-a întâmplat să fii **UIMIT** pozitiv de atitudinea pe care au avut-o câteva persoane în timp ce îmi "vindeau" serviciile lor. Se întâmplă ca și după 6 ani să revăd cu lux de amănunte acele scene. Ca psiholog, trainer și coach am încercat să identific care era pasiunea care conducea comportamentul acelor performeri. Am reușit! În continuare veți găsi metode de identificare și dezvoltare a

acelor abilități și atitudini! Enjoy! **"Inteligența Emoțională în Vânzări Performante"** este un program compus din 3 module:

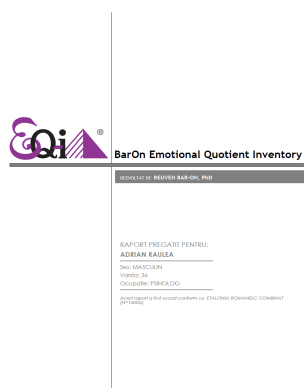
**"Descoperă-ți Calitățile"** - evaluare și plan de dezvoltare  
**"Vânzări Inteligent Emoționale!"** - seminar de dezvoltare a abilităților  
**"Acționează!"** este un program de coaching

**"Descoper-ți Calitățile"** În ce constă acest start? Patru instrumente psihologice ne vor arăta care sunt punctele forte și care sunt cele de îmbunătățit. Descrierea fiecăruia o veți găsi mai jos. Și fiindcă toate aceste informații îi musai să fie puse într-un context mai apar două ore de interpretare a rezultatelor și crearea unui plan de dezvoltare personal.



**"Oamenii sunt înțelepți în funcție nu de experiența lor, ci de deschiderea lor la experiențe"**  
George Bernard Shaw

### Emotional Quotient Inventory EQ-i



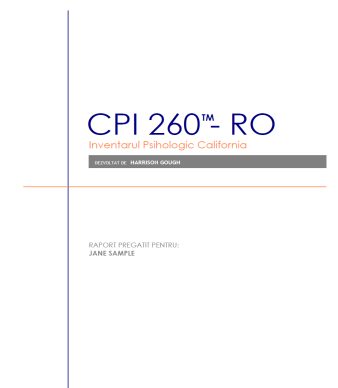
EQ-i oferă informații despre abilitățile:

- Intrapersonale** conștientizarea și gestionarea propriilor emoții
- Interpersonale** empatie, responsabilitate socială și relaționare interpersonală
- Gestionarea Stresului** controlul impulsurilor, toleranța la stress
- Adaptabilitate** gestionarea situațiilor dificile și adaptarea la condițiile existente
- Stare Generală** automotivare și atitudine pozitivă

### California Personality Inventory CPI260

CPI 260 oferă informații despre:

- Relaționarea cu ceilalți** Dominanța, Sociabilitate, Independența, Empatie
- Management de sine** Responsabilitate, Autocontrol, Impresia bună, Toleranța
- Stil de gândire** Realizare prin Conformism sau Independență, Eficiența Intelectuală
- Stil interpersonal** Intuiție Psihologică, Flexibilitate, Sensibilitate
- Stil de muncă, Organizare și Leadership**



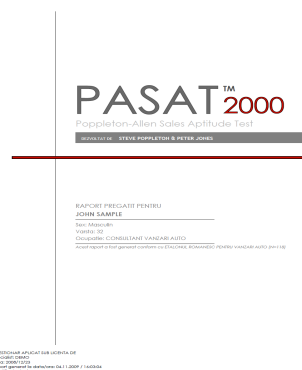
### Achivment Motivation Inventory - AMI

Motivația performanței 17 scale:  
Perseverența, Dominanța, Angajamentul, Siguranța succesului, Flexibilitatea, Absorbirea, Neînfricarea, Internalitatea, Efortul compensator, Mândria performanței, Dorința de învățare, Preferința pentru dificultate, Independența, Autocontrolul și autodisciplină, Status, Orientarea spre competiție, Fixarea scopului.



### Sales Aptitude - PASSAT 2000

Aptitudini de success in vanzari:  
Adaptare motivațională, Adaptare emoțională, Adaptare social, Adaptabilitate, Constinciozitate, Stabilitate emoțională, Control social, Încredere în sine, Distorsionare atentă, Distorsionare adaptivă, Distorsionare social, Adaptare la viața profesională, Control, Încredere în sine, Atitudine pozitivă



## Interpretarea Profilelor



"Caracterul nostru este de fapt o combinație a obiceiurilor noastre."  
Stephen R. Covey

Se face individual pe fiecare scală a celor patru rapoarte și este pusă în contextul personal. În urma acestei interpretări se analizează care sunt punctele forte și cele de îmbunătățit deoarece ambele ne influențează acțiunile proprii dar și relațiile cu clienții.

Interpretarea durează o oră și 30 minute.

## Planul de Dezvoltare



"Cheia nu este să prioritizezi ce e programat, ci să programezi ce e prioritar!"  
Stephen R. Covey

În urma interpretării se identifică punctele de dezvoltat. Se analizează ce anume a condus la situația existentă. Se identifică cel puțin 3 acțiuni care pot să ducă la dezvoltarea lor sau cel puțin la limitarea efectelor negative asupra persoanei sau a celor din jur. Pentru fiecare punct de dezvoltare se stabilesc pași de urmat cu acțiuni și îndrumări pentru aplicarea lor în viața de zi cu zi.



## Cine este Adrian Răulea?

Adrian are 39 de ani, este născut în Sibiu, căsătorit, de profesie psiholog.

Adrian are o experiență de 17 ani în domeniul vânzărilor în companii naționale și multinaționale la care se adaugă o experiență de 4 ani în re-

surse umane, training și coaching.

În acești 4 ani peste 2.000 de persoane din companii de retail și telecomunicații au beneficiat de programele de training și coaching susținute.



### Cum mă înscriu?

Telefonic la:  
+40 724 557 818

E-mail:  
Adrian@adrianraulea.ro

### Cât durează?

Timp completare 30 - 40 minute per Instrument (total aprox 2 ore)

Interpretare & Plan de Dezvoltare două ore

### Cum se desfășoară?

**Completarea Instrumentelor** se poate face on-line la calculatorul personal sau creion hârtie la sediul nostru

**Interpretarea** se face la cabinet față în față sau telefonic

### Investiție:

**850 RON /participant Include:**

- Scorare instrument EQ-i, CPI260, AMI, PSSAT 2000
- Interpretare
- Plan de Dezvoltare

## Cabinet Individual de Psihologie - Adrian Răulea Psihologia Muncii și Organizațională

### Evaluări Psihologice:

- Personalitate
- Inteligența Emoțională
- Stress Organizațional
- Abilități Vânzare
- Abilități Leadership
- Motivație

### Dezvoltarea Inteligenței Emoționale în:

- Dezvoltare Personală
- Leadership
- Gestionarea Stressului
- Vânzări
- Customer Service

### Stress Management

- Evaluarea Stressului Organizațional
- Evaluarea Stresului Ocupațional
- Stress Management - Workshop

### Psihologia Vânzării

- Psihologia Vânzătorului
- Psihologia Clientului
- Gestionarea situațiilor și clienților dificili