

Jari Parantainen: Näin myyjä manipuloi sinua – tunnista psykologiset ansat 23.11.2020

Aika:

23.11.2020 klo 11.30 - 16.00

Paikka:

Kauppakamarin koulutustilat, Kalevankatu 12, 2. krs, 00100 Helsinki / 23.11.

Tunnetko itsesi tyhmäksi tai heikoksi? Ostitko hätäisesti niin, että nyt kaduttaa? Onnistuiko liukas myyjä jotenkin saamaan tahtonsa läpi, vaikka yritit panna vastaan? Vaaransiko huono päätöksesi jopa työpaikkasi?

Jos olisit aivoton tolvana ja tahdoton lammas, tuskin olisit koskaan edennyt nykyiseen asemaasi. Mikä meni siis pieleen?

Luultavasti myyjä käytti hienovaraisia psykologisia kikkoja, joita on erittäin vaikea vastustaa. Syynä on se, että ne eivät vetoa järkeen. Tietoinen mielesi ei edes huomaa, mitä tapahtui.

Älylläsi ei ole asian kanssa mitään tekemistä. Evoluutio on huolehtinut, että me ihmiset olemme alitajuntamme viettäessä helpommin kuin ikinä haluaisimme myöntää. Kaiken kukkuraksi egosi ei suostu myöntämään, että juuri sinä olisit sinisilmäinen: "Ehkä muita voi jallittaa noin mitättömillä konsteilla, mutta itse olen moisen yläpuolella!"

Kuitenkin psykologit, käyttäytymistieteilijät ja taloustieteilijät julkaisevat alati kiihtyvää tahtia tutkimuksia siitä, miten monin tavoin ihmisiin (eli asiakkaisiin) voi vaikuttaa. Fiksuimmat myyjät tietenkin soveltavat tuloksia työssään. Osa tekee sen tietoisesti, osa tiedostamattaan. He siis oppivat manipuloimaan meitä muita.

Olet varmasti kuullut myös sosiaalisesta hakkeroinnista. Rikolliset käyttävät täsmälleen samoja keinoja, kun he haluavat vaikkapa tunkeutua yrityksesi tietojärjestelmiin – ja he onnistuvat siinä pelottavan usein!

Miten pääset turvaan?

1. Ensin sinun pitäisi myöntää, että olet itsekin altis vaikuttamisen keinoille. Muuten pysyt avun ulottumattomissa.
2. Toisessa vaiheessa sinun on opittava tunnistamaan tärkeimmät psykologiset vivut. Osaat olla sitten varuillasi, kun äkkäät tutun kuvion.
3. Lopulta kolmannessa vaiheessa pystyt vastustamaan vaikutusyrityksiä. Kykenet puntaroimaan kuulemaasi ja näkemääsi ilman, että manipulointi hämärtää harkintakykyäsi.

Näin myyjä manipuloi sinua -kurssi on syventävä koulutus erityisesti ostajille ja asiantuntijoille, jotka osallistuvat työssään investointiprojekteihin, hankintoihin tai ostoneuvotteluihin. Osaat väistää tyypillisiä harhautuksia. Säästät työnantajallesi tai firmallesi rahaa. Parhaimmillaan pelastat bisneksesi tai työpaikkasi.

Sen lisäksi opeista on hyötyä kaikissa vuorovaikutustilanteissa. Joku haluaa vaikuttaa päätöksiisi vähän väliä. Jos hän ei yritä myydä tuotetta tai palvelua, silloin hän kauppaa sinulle jotain ideaa, aloitetta, näkökulmaa tai aatetta.

Useimmat kollegasi kuvittelevat edelleen, että heidän omat päätöksensä perustuvat vain järkeen ja kylmään harkintaan. Älä sinä sorru sellaiseen ylimielisyyteen. Tutkimus toisensa jälkeen kertoo aivan muuta. Me kaikki olemme alttiita manipuloinnille.

Näin myyjä manipuloi sinua -päivän aikana perehdymme seuraaviin kymmeneen psykologiseen vipuun:

1. Haloilmiö
2. Ehdotuksen voima
3. Auktoriteetin mahti
4. Lauman paine
5. Vastavuoroisuuden laki
6. Egon heikkous
7. Johdonmukaisuuden periaate
8. Kotikylän kutsu
9. Niukkuuden imu
10. Tarinan taika

Lisäksi kuulet kymmenittäin käytännön esimerkkejä, millaisilla pienillä tempuilla taitava myyjä tai neuvottelukumppani hivuttaa päätöksiäsi haluamaansa suuntaan.

Saat vastaukset tärkeisiin kysymyksiin

- Mitä on sosiaalinen hakkerointi? Miksi se toimii vuodesta toiseen?
- Mitä on hinta-ankkurointi? Miten myyjä käyttää sitä tappioksesi?
- Kuinka vastapuoli käyttää johdattelevia kysymyksiä niin, että egosi sortuu tyhmyyksiin? Tai ainakin sinua tyhmemmät kollegat lentävät lankaan.
- Miten upotetun kustannuksen harha hämärtää harkintaasi?
- Miten moraalinen oikeutus johdattaa sinut huonoille teille?
- Kuinka sinäkin olet altis miellyttämään jopa sellaisia ihmisiä, joita et enää koskaan tapaa.
- Miten menettämisen pelko ohjaa päätöksiäsi aivan huomaamatta?
- Mitkä ovat auktoriteetin tunnusmerkit? Miten ne vaikuttavat juuri sinuun?

Päivän ohjelmaan sisältyy aina tukku käytännön esimerkkejä sekä ulkomailta että Suomesta.

Kenelle Näin myyjä manipuloi sinua -koulutus sopii?

Tämä keittiöpsykologian pikakurssi sopii erityisesti huipputekniikkaa tai asiantuntijapalveluja toimittavien b2b-yritysten asiantuntijoille, jotka ovat jo tunnistaneet erilaisia vaikuttamisyriksiä arkityössään.

Onnellisen osallistujan käyntikorttiin on tyypillisesti painettu titteliksi ostopäällikkö, ostojohtaja, tuotekehittäjä tai tuotepäällikkö.

Totta kai myös jokainen esimies ja johtaja saa päivästä käytännön vinkkejä neuvotteluihin sekä asiakkaidensa, alaistensa että omien esimiestensä kanssa. Myös avainasiakaspäällikkö, myyjä, myyntipäällikkö tai myyntijohtaja hyötyy koulutuksesta, koska toki myös fiksuimmat asiakkaat osaavat manipuloida varomattomia myyjiä. Käytännössä menetät rahaa, kun vastapuoli jyrää itselleen edullisen sopimuksen.

Takuu: Ei laulua, ei leikkiä

Tällä kurssilla et joudu vääntämään väkinäisiä ryhmätöitä tai pariharjoituksia. Vältät myös tylsät esittäytymiskierrokset ja nolot rentoutusharjoitukset.

Asiantuntija(t):

Tuotteistaja **Jari Parantainen**, Noste Oy

Ohjelma:

11.30

ilmoittautuminen ja lounas

12.00

Seminaarin avaus

asiantuntija **Janne Kettunen**, Kauppakamarin koulutus

12:05

Näin myyjä manipuloi sinua

Kahnemanin aivomalli

- Miksi ihmistä on niin helppo sumuttaa?
- Miten myyjä käyttää pelkojasi, laiskuuttasi & motiivejasi hyväkseen?

Näin tunnistat psykologiset vivut - osa 1

- Mitä haloilmiö tarkoittaa? Miten se hämää erityisesti esimiehiä?
- Miten myyjä ottaa aloitteen ja vie sinua kuin litran mittaa?
- Kuinka tunnistat sinuun(kin) vaikuttavat auktoriteetin merkit?

tuotteistaja **Jari Parantainen**, Noste Oy

13:30

Tauko

13:45

Näin tunnistat psykologiset vivut - osa 2

- Miten vastapuoli hyödyntää sosiaalista painetta käytännössä?
- Mitä tarkoittaa vastavuoroisuuden laki? Miten se vaikuttaa sinuun?
- Kuinka ego saa ihmisen käyttäytymään tyhmästi? Siis kaikki muut paitsi sinut.
- Miten neuvottelukumppanisi käyttää kotikylän kutsua?
- Miksi johdonmukaisuuden periaate pakottaa sinut ostamaan?

tuotteistaja **Jari Parantainen**, Noste Oy

14:50

Tauko

15:00

Näin tunnistat psykologiset vivut - osa 3

- Miksi juuri niukkuus saa ihmiset hölmöilemään?
- Kun kuulemasi tarina on tarpeeksi hyvä, tarvitseeko sen olla edes totta?
- Kuinka moraalinen oikeutus tarjoaa pikapalkintoja?

Koonti: näin viet päivän opit käytäntöön

tuotteistaja **Jari Parantainen**, Noste Oy

16:00

Koulutus päättyy

Hinta:

Jäsenetuhinta: 430,00 € + alv 24 %

Normaalihinta: 530,00 € + alv 24 %

Hintaan sisältyy:

Hintaan sisältyy koulutuksen ohella koulutusmateriaali ja ohjelmaan merkityt tarjoilut.

Yhteystiedot:

09 2286 0360, asiakaspalvelu(at)kauppakamarinkoulutus.fi

Peruutusehdot:

Ilmoittautumisen voi peruuttaa kuluitta vähintään kaksi (2) viikkoa ennen tilaisuutta. 13-7 vuorokautta ennen peruutetuista ilmoittautumisista veloitetaan 50 % osallistumismaksusta ja tämän jälkeen peruutetuista ilmoittautumisista veloitetaan koko osallistumismaksu. Helsingin Kamari Oy:llä on oikeus peruuttaa koulutustilaisuus ilman korvausvelvollisuutta ilmoittamalla asiakkaalle siitä sähköpostilla viimeistään 4 arkipäivää ennen tilaisuuden ajankohtaa. Ilmoittautumisen valmennuskokonaisuuteen tai laivaseminaariin voi peruuttaa veloituksetta väintään 21 vuorokautta ennen valmennuskokonaisuuden ensimmäisen jakson tai laivaseminaarin alkamista. 20-14 vuorokautta ennen peruutetuista ilmoittautumisista veloitetaan 50 % osallistumismaksusta ja tämän jälkeen peruutetuista ilmoittautumisista veloitetaan koko osallistumismaksu. Matka- ja ulkomaanseminaareissa noudatetaan vastuullisen matkanjärjestäjän ilmoittamia peruutusehtoja. Peruutukset on tehtävä kirjallisesti. Esteen ilmetessä voi osallistumisen luovuttaa kollegalle, osallistujamuutokset tulee tehdä hyvissä ajoin ennen tilaisuutta.

Oikeudet muutoksiin:

Pidätämme oikeuden mahdollisiin hinnan- ja ohjelmanmuutoksiin.