

INOVÁCIA - KREATIVITA - INŠPIRÁCIA

---

EFEKTÍVNY

PREDAJ

V MODERNOM SVETE

---

V SÚLADE S NAJNOVŠÍMI VÝSKUMAMI  
NEUROVEDY





# VAŠA NAJVÄČŠIA KONKURENCIA JE MOZOG

1. Váš vlastný mozog
2. Mozog vášho zákazníka

Spoznajte najnovšie výskumy neurovedy o fungovaní ľudského mozgu v službách predajcov



# Ako sa rozhoduje ľudský mozog?

Pochopenie ako sa rozhoduje ľudský mozog prináša zvýšenie efektivity predaja

Inovácie napredujú a predaj sa musí tiež vyvíjať a inovovať, tak aby reflektoval dnešný spôsob myslenia ľudí





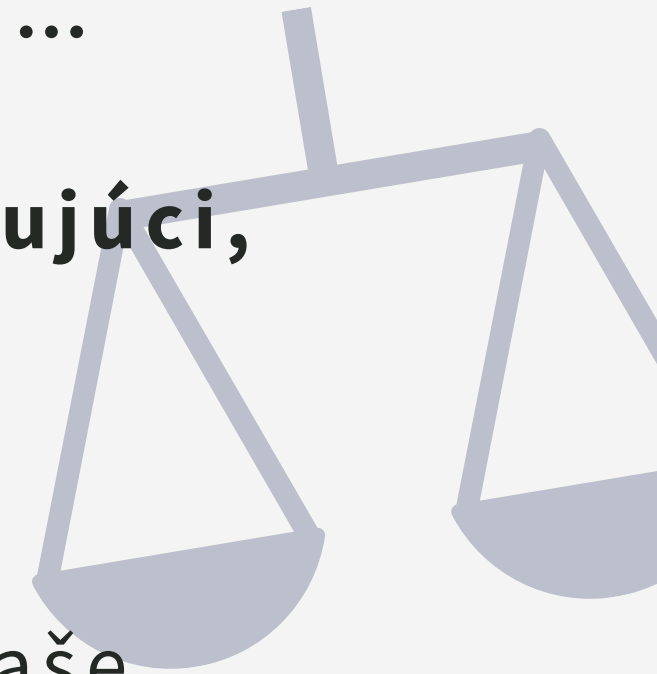
# 90%

ROZHODNUTÍ VYCHÁDZA Z  
NÁŠHO PODVEDOMIA A  
EMÓCIÍ, NIE Z LOGIKY...

**Náš mozog je výrazne racionalizujúci,  
nie racionálny**

**Čo to znamená pre predaj?**

neurovedecké výskumy ukazujú naše  
myslenie, spôsob konania a prijímanie  
rozhodnutí v nových súvislostiach



# NAJNOVŠIE VÝSKUMY NEUROVEDY

zdôrazňujú fakt, že ľudský mozog sa rozhoduje najskôr podvedome a na základe emócií a až potom si svoje rozhodnutie logicky racionalizuje na základe faktov a dát

# L'udský mozog - čo je pre nás dôležité?

- ako funguje naša motivácia - systém odmien mozgu a dopamín = prečo sa rozhodneme pre kúpu
- význam dôvery a vzájomného vzťahu - ako na nás vplýva oxytocín = od koho sme ochotní nakupovať
- vplyv podvedomia, rozhodovanie pod stresom a reakcia amygdaly = kedy kupujeme naozaj racionálne
- ako a prečo nás ovládajú predpojatosti mozgu - "systémové chyby" v našom myslení a rozhodovaní = čo nás ovplyvňuje

# MOZGOVÉ CENTRÁ A VÝZNAMNÉ FUNKCIE



## PREDNÁ MOZGOVÁ KÔRA

centrum rozmyšľania, rozhodovania,  
logiky - vedomé reakcie, premyslené  
stratégie a cielené konanie



## LIMBICKÝ SYSTÉM

amygdala: centrum prežitia - strach, emócie,  
inštinktívne konanie „ÚTOK ALEBO ÚTEK“,  
„flight or fight“



## „PLAZÍ MOZOG“

najstaršia, primitívna časť mozgu zodpovedná za  
automatické procesy - základné životné funkcie  
(dýchanie, činnosť srdca, trávenie...)



Human friendly company

Powered by  
COMM PASS

# Ako a kedy nás mozog dokáže manipulovať

KEDY A PREČO SA STÁVAME OBEŤAMI EVOLÚCIE MOZGU -  
PRIMING | DECOY EFFECT | THE ILLUSION OF SCARCITY | LOSS  
AVERSION | RECIPROCITY | SOCIAL PROOF | ANCHORING

VYUŽITE POZNATKY NEUROVEDY A BEHAVIORÁLNE  
PRÍSTUPY A PODPORTE VAŠICH ĽUDÍ V DOSAHOVANÍ  
LEPŠÍCH PREDAJNÝCH VÝSLEDKOV

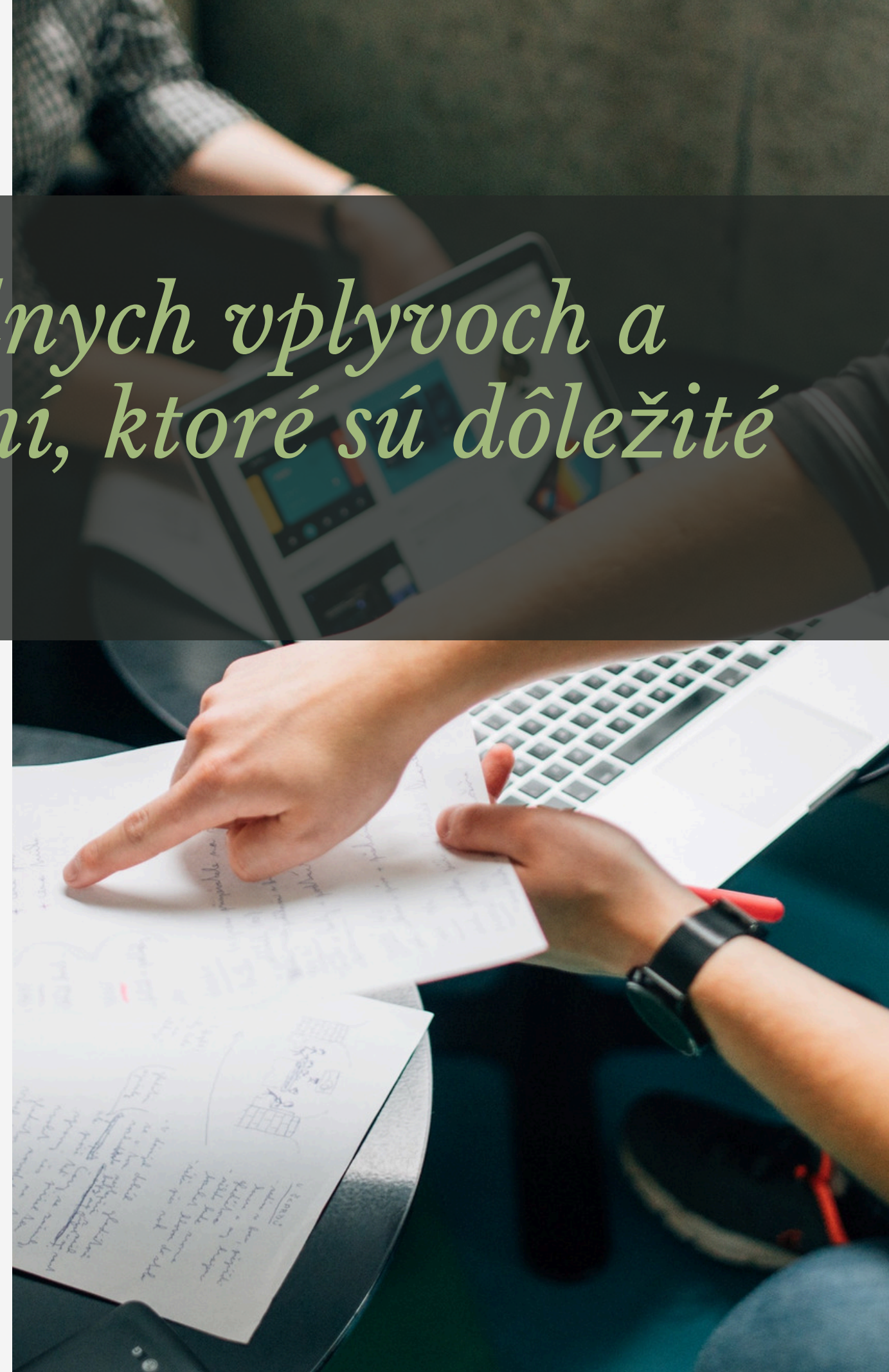


*"Zvýšite svoje znalosti o behaviorálnych vplyvoch a predsudkoch mozgu pri rozhodovaní, ktoré sú dôležité v predajnom procese."*

Komunikácia so zákazníkom, ktorá oslovuje jeho emócie a aktivuje jeho vizualizáciu obchádza logický hodnotiaci systém, prechádza priamo do limbického systému, kde sa tvorí základ jeho rozhodnutia



následne je ochotný počúvať aj fakty a svoje rozhodnutie si obhajuje faktami a dátami.



# VYTVORTE LEPŠIE PODMIENKY PRE RIADENIE A REALIZÁCIU PREDAJA

A DOSAHUJTE LEPŠIE VÝSLEDKY



# SVOJ PREDAJNÝ ČAS VYUŽÍVATE EFEKTÍVNE

**PRIJÍMATE SPRÁVNE  
ROZHODNUTIA, VYKONÁVATE  
ČINNOSTI S PRIDANOU HODNOTOU**

*eliminujete riziká, znižujete straty a neefektívnosti*

zvyšujete vlastnú akceptáciu, podporujete spoluprácu a

komunikáciu so zákazníkmi - to všetko s využívaním

moderného know – how, vašich skúseností a najnovších

výskumov neurovedy o fungovaní ľudského mozgu a správania

ľudí v predajnom procese



viac na webe





# COMM-PASS

*...enjoy your change*

*zmeňte život vašej firmy*

*tréningy a poradenstvo | [www.commpass.sk](http://www.commpass.sk)*

**Peter Minárik | +421 905 852 231**

**[minarikp@commpass.sk](mailto:minarikp@commpass.sk) | [www.commpass.sk](http://www.commpass.sk)**

