



ДЕЛОВОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С УЧЕТОМ ЛИЧНОСТНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ

(1 день)

«Даже в обществе двух человек я непременно найду, чему у них поучиться. Достоинствам их я постараюсь подражать, а на их недостатках сам буду учиться.»

Конфуций

От мастерства добиваться своих целей в деловом общении зависит успешность в бизнесе и жизни.

- Как преодолеть типичные сложности, связанные с непониманием партнера, с неумением слушать и слышать, грамотно аргументировать, адекватно эмоционально реагировать?
- Как учитывать личность партнера и легко добиваться своих целей?
- Как осознанно выбирать тактику взаимодействия?
- Как быть приятным и эффективным в деловом общении?
- Как проявлять свои лидерские качества в коммуникации?
- Как замотивировать и воодушевить?

На эти вопросы ответят участники после прохождения тренинга.

ЦЕЛИ:

Повысить эффективность собственной деловой коммуникации;

Научиться адаптировать собственный стиль общения в зависимости от личностных особенностей партнера/сотрудника/коллеги.

СОДЕРЖАНИЕ

Модуль 1. Типология DISC

История возникновения типологии DISC. В чём простота и преимущества типологии личности для повышения осознанности и использования в деловой коммуникации.

Модуль 2. Личностные особенности различных типов людей

- Изучение особенностей основных психологических типов (профили D, I, S, C): как они себя проявляют в социуме и на работе, их особенности при коммуникации, основные мотивы и предпочтения. Успешность в различных областях деятельности;
- Изучение внешних поведенческих индикаторов для быстрой диагностики различных типов личности;
- Анализ коммуникативных особенностей участников по результатам анкетирования и с помощью видеоанализа их реального поведения;
- Использование своих сильных сторон для эффективного взаимодействия;
- Предотвращение собственных неконструктивных реакций при деловом взаимодействии.

Модуль 3. Деловое взаимодействие и способы влияния с учетом личностных особенностей.

- Практические кейсы и видео анализ – эффективные способы коммуникации с разными типами личности;
- Особенности восприятия информации разных людей;
- Способы влияния и мотивации.

Тренинг проходит интерактивно с видеоанализом конкретных ситуаций и разбором реальных кейсов участников.