**Понимание психотипа – ключ к успешной коммуникации**

Собеседование с кандидатом - как определить, будет ли он эффективно работать, на какую должность кандидат может претендовать, что движет кандидатом, как он думает и принимает решение?

Встреча с клиентом – как предугадать его поведение, как понять, что его убедит, сыпать аргументами или говорить о человеческих отношениях и нашей честности?

Руководитель просит отчет – на что сделать упор в отчете? Говорить языком цифр или описывать выгоды для персонала/клиентов? Вставлять графики и таблицы или больше цветных картинок?

На все эти вопросы дает ответ методика DISC, которая делит людей по определенным психотипам и подсказывает, как взаимодействовать с каждым из них.

Ещё в древней Греции задавались задачей типологизации людей и делением их на Флегматиков, Меланхоликов, Сангвиников и Холериков. На данном тренинге рассматриваются современные способы деления людей на психотипы с прогнозированием их успешности в рабочих ситуациях и соответствия должности.

Обучаемые получают не только знания, но и практические инструменты для диагностики сотрудников/клиентов.

На тренинге используются такие **методы работы**, как тестирование, просмотр видео-кейсов, работа с учебными ситуациями, ролевые игры, дискуссии, лекционные вставки.

***Будет работать или нет - вот в чем вопрос***

Данный курс адаптирован и **будет полезен** сотрудникам, желающим повысить свою коммуникационную компетентность.

**Продолжительность** **курса** – один день.

 **ПРОГРАММА**

1. Вводная часть
2. Типология DISC. Область применения. Достоинства и недостатки
3. Тестирование обучаемых - определение психотипа с помощью теста
4. Описание различных психотипов личности
5. Сильные стороны и недостатки сотрудников каждого из типов DISC
6. Идентификация типа в разговоре с собеседником
	1. Визуальные признаки каждого из типов
	2. Идентификация психотипа по интонациям и манере общения
	3. Ведущие вопросы
7. Яркие представители
8. Как думает каждый психотип. Что его интересует
9. Мотивы психотипов DISC. Что движет каждым
10. Аргументация в диалоге с различными психотипами. Что убедит
11. Вежливый отказ с учетом психологического типа собеседника
12. На какие позиции годится каждый из рассмотренных типов