



## КОНСУЛЬТАТИВНАЯ ПРОДАЖА: ПЕРЕГОВОРЫ С ЛИЧНОСТЬЮ

### КОНСУЛЬТАТИВНАЯ ПРОДАЖА: ПЕРЕГОВОРЫ С ЛИЧНОСТЬЮ

Типология личности и стили поведения в переговорах. VIP переговоры. Построение взаимопонимания. Программа развития собственных компетенций на основе личного профиля.



Тренинг посвящен навыку находить общий язык с разными людьми, а также уделяет внимание нахождению общего языка с собой.



Программа тренинга построена на основе концепции **DiSC®** и использует в тренинге методические материалы мирового лидера в области инструментов оценки и обучения персонала **Inscape Int.**



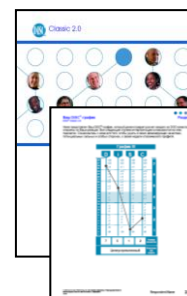
Тренинг нацелен на развитие навыков коммуникации и переговоров на основе осознание индивидуальных потребностей и поведенческих мотивов как оппонента, так и собственных применительно к переговорам о продаже.

Понимание собственных мотивов и особенностей поведения помогает участникам осознанно выбирать продуктивное поведение и планировать развитие полезных навыков. Понимание мотивов и особенностей поведения оппонента помогает предсказывать способ принятия решения, выбирать верный прием присоединения и эффективно формировать информацию и строить тактику переговоров.



Тренинг включает:

- ✓ изучения концепта личностной типологии
- ✓ изучения собственного личностного профиля
- ✓ видеотренинг развития навыков коммуникации с различными личностными типами
- ✓ практический тренинг навыков коммуникации с реальными представителями различных личностных типов



### Программа

#### КОНСУЛЬТАТИВНАЯ ПРОДАЖА: ПЕРЕГОВОРЫ С ЛИЧНОСТЬЮ

- 📄 Типология личности и стили поведения в переговорах. VIP переговоры.
- 📄 Построение взаимопонимания.
- 📄 Программа развития собственных компетенций на основе личного профиля.
- 📄 Тренинг навыков коммуникации с различными личностными типами.
- 📄 Планирование коммуникативных сценариев с ключевыми клиентами.

**NI** Обязательное условие участия в тренинге - предварительное тестирование для создания индивидуальных личностных профилей DiSC Classic 2.0 для каждого участника.

### ТРЕНЕР



#### Константин САВЧЕНКО

Chief Trainer компании **TRAINING FORCE™**  
бизнес-тренер, консультант, эксперт T&D, коуч с более чем 20-ти-летним стажем  
Master of Management Education

Тренер тренеров **Техникума Торговых Тренеров©**  
и Сертификационных Курсов **«Все о DiSC»**

Автор методик

**ИНТЕНСИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖИ©**  
**СИСТЕМНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ©**

