

ГЕЙМИФИЦИРОВАННЫЙ ОН-ЛАЙН МАСТЕР-КЛАСС

«ТИПОЛОГИЯ DISC»

- Как быстро определить тип поведения клиента и предвосхитить его реакции?
- Как определить ваши сильные стороны и наоборот ограничения вашего типа?
- Как понять, что ожидает от вас ваш руководитель?
- Как в самом начале предотвращать потенциальные конфликты с партнерами?

Ответы на эти вопросы дает известная во всем мире типология поведения DISC и созданные на ее основе инструменты управления взаимодействием. А хороший инструмент – это успешный бизнес!

DISC — это модель для описания поведения людей

Знание типологии DISC помогает в следующих сферах

- **ПРОДАЖИ И СЕРВИС** – чтобы быстро определить тип поведения клиента и предвосхитить его реакции
- **САМОРАЗВИТИЕ** – чтобы точно определить сильные стороны и ограничения собственного типа
- **КАЖДОМУ СОТРУДНИКУ** – чтобы понять, что ожидает от него его руководитель
- **ПЕРЕГОВОРЫ** – чтобы предотвратить потенциальные конфликты с партнерами и более грамотно выстроить коммуникации с ними

На мастер-классе участники познакомятся с основами типологии и попробуют в игровом формате определять основные типы по DISC.

Цели геймифицированного он-лайн мастер-класса

1. Изучить, актуализировать знания по типам DISC
2. Определить свой тип DISC
3. Научить определять тип DISC по поведению
4. Автоматизировать навык определять тип DISC по поведению

Продолжительность геймифицированного он-лайн мастер-класса – 2,5 часа (с перерывом 15 минут):

1 часть – теоретическая часть с демонстрацией роликов.

2 часть – игра.

Сочетание теории с игрой позволяет создать условия для формирования навыка в определении типов по DISC и добиться автоматизма в этом.

Так как закрепление навыков требует внимания ведущего к каждому участнику, **количество участников** ограничено – не более 10 человек.