

МОДЕЛЬ СТИЛЕЙ ПОВЕДЕНИЯ DISC В КОММУНИКАЦИИ И УПРАВЛЕНИИ

Наблюдая за поведением человека, мы можем сделать верное предположение и о его способностях, умениях, компетенциях, и отдельных качествах его характера. Тренинг нацелен на развитие навыков взаимодействия, коммуникации и влияния. В основе программы обучения – лежит модель стилей поведения D.I.S.C., разработанная создателем «детектора лжи» У.М.Марстоном.

Цель: научить находить индивидуальный подход к людям и за счет этого достигать целей взаимодействия

Для кого: руководители и сотрудники всех уровней организации

Продолжительность: 8 часов

Модель DISC. Общие положения	<ul style="list-style-type: none"> • История создания модели поведенческих типов • Стили поведения, их признаки • Сильные стороны и основные ограничения каждого типа • Совместимость поведенческих типов • Экспресс-диагностика стилей поведения • Естественные и адаптированные стили
Ключевые характеристики каждого типа	<ul style="list-style-type: none"> • Основы взаимодействия с представителем каждого типа • Слова-маркеры, влияющие на представителей каждого типа • Мотивационные факторы каждого типа или что побуждает и направляет их деятельность • Ограничения и риски каждого типа
Модель DISC и командное взаимодействие	<ul style="list-style-type: none"> • Роли в команде, для каких видов работ лучше подходит каждый тип, в рамках командного взаимодействия • «Колесо DISC». Успешные и неуспешные команды на колесе DISC • Профилирование DISC для выполнения различных типов задач • Соотношение моделей поведения и компетенций • Формирование сильной команды с учетом стилей поведения
Эффективное взаимодействие с людьми	<ul style="list-style-type: none"> • Ключевые параметры адаптации поведения • Приемы влияния на основе модели DISC • Уверенное конструктивное поведение в конфликтах • Постановка целей, с использованием модели поведения • Эффективные убеждающие презентации

Результат

- ✓ Участники освоят один из самых эффективных методов диагностики поведения людей – D.I.S.C.
- ✓ Участники научатся уже в первые минуты общения замечать то, что важно в общении с этим человеком
- ✓ Участники научатся применять эти знания для оказания влияния и достижения результата, когда это необходимо при работе с клиентами, в переговорах с партнерами, в общении с коллегами и оппонентами, в управлении подчиненными

*Программа тренинга носит предварительный характер и будет скорректирована с учётом пожеланий заказчика.