

Przegląd modułów i programów szkoleniowych wg. DiSC

Moduły

- 01a Uniwersalny wstęp
- 01b Wstęp – szkolenie dla kadry zarządzającej
- 01c Wstęp – szkolenie dla sprzedawców
- 02a Uniwersalne powtórzenie
- 02b Powtórzenie – szkolenie dla kadry zarządzającej
- 02c Powtórzenie – szkolenie dla sprzedawców
- 04 Poznaj cztery style zachowań i odkryj ogólne preferencje typowe dla Twojego stylu
- 05 Poznaj swoje atuty i odkryj, co się dzieje, gdy ich nadużywasz
- 06 Poznaj swoje zachowanie w sytuacjach konfliktowych
- 07 Naucz się rozpoznawać style innych ludzi
- 08 Uświadom sobie, jak ludzie interpretują Twoje zachowania
- 09 Naucz się dostosowywać strategię komunikacji do stylu rozmówcy
- 10 Poznaj źródła swojej motywacji w pracy
- 11 Dowiedz się, jak kontrolować cele i pokonywać obawy, aby wzbudzić zaangażowanie
- 12 Naucz się dostosowywać swoje metody zarządzania do chęci i zdolności pracowników
- 13 Naucz się odczytywać styl swojego klienta i odpowiednio reagować



Program:

1. Komunikacja
 - Jak usprawnić komunikację
 - Jak się dostosować do różnych stylów
 - Cykl poświęcony efektywności komunikacji

2. Zarządzanie konfliktami
 - Jak zarządzać konfliktem i pokonywać opór
 - Jak ograniczyć konflikty

3. Umiejętności interpersonalne
 - Jak wykorzystać swoje atuty z korzyścią dla siebie
 - Jak zwiększyć swoją samoświadomość

4. Kadra zarządzająca
 - Jak maksymalnie wykorzystać swoje atuty, pełniąc funkcję menedżera
 - Jak diagnozować i usuwać przeszkody na drodze do lepszych wyników
 - Jak sprawić, by główny współwykonawca dał z siebie to, co najlepsze

5. Sprzedawcy
 - Jak budować trwałe relacje sprzedażowe
 - Jak dostrzegać i uwzględniać różnice między klientami

6. Zespół
 - Jak zwiększyć efektywność zespołu
 - Jak zwiększyć motywację zespołu
 - Cykl poświęcony efektywności zespołu

