

Описание тренингов

Тренинг «Определение лжи по технологии профайлинга»

«Детектор лжи без аппарата». Вы знаете, как обманывают родные, видите это по взгляду. Замечательно, но всегда ли можно понять незнакомого человека? Вы заключаете важную сделку и надо быть уверенным, что все именно так как говорит собеседник. Вы рискуете крупной суммой, но не знаете можно ли доверять человеку. Ваша дочь выходит замуж, но не окажется ли этот человек обманщиком. Вы покупаете товар, и продавец уверяет Вас в высоком качестве продукции, честен ли он? Чтобы определить ложь надо знать, что слушать и куда смотреть. За два дня Вы не станете профессиональным профайлером, но многое станет понятным, и Вы в большей степени сможете обезопасить себя, бизнес, финансы, семью.

Цели тренинга:

- Научиться распознавать ложь в различных ее проявлениях.
- Получить навыки «чтения» жестов, поз, мимики, движения глаз.
- Отработать на практике и закрепить на уровне навыков полученные знания.

Профайлинг — с английского слово переводится как «профилирование или составление психологического портрета». Развитие профайлинг получил в сфере криминалистики, использовался для составления психологического портрета подозреваемого по уликам, оставленным на месте преступления. Второй сферой использования методик профайлинга стало обеспечение безопасности авиаперелетов при помощи опроса и наблюдения за пассажирами во время предполетного досмотра.

В дальнейшем термин «профайлинг» стал более широким, он включает использование психологических инструментов по анализу достоверности сообщаемой человеком информации, ее соответствия невербальному поведению (жестам, мимике, микроэкспрессии). Психологические методики, которые применяет профайлер, направлены на определение склонности испытуемого ко лжи или мошенничеству. В корпорациях профилирование, включающее анализ внешности, особенностей проявления эмоций, специфики речи, применяют в кадровой политике и во время проведения переговоров с контрагентами.

Все мы знаем, что невербальные сигналы более достоверны, чем слова собеседника. Осталось только научиться замечать эти небольшие движения и правильно их интерпретировать.

В программе тренинга:

Информация представлена в формате 8 смысловых блоков:

1 день.

1. Введение в теорию профайлинга. Базовые знания о невербальном общении.
2. Позы и жесты собеседника. Характер жестикуляции в моменты обмана.
3. Эмоции по теории П. Экмана: истинные, ложные, смешанные. Мимика у людей разных рас, возраста и пола.
4. Движения глаз как доступ к бессознательному.

2 день.

5. Оговорки, виды спонтанной речи. Установочная речь как инструмент манипуляции.
6. Интонационные особенности в ситуациях обмана. Внешний вид собеседника и профайлера как инструмент влияния.
7. Подстройка к собеседнику для установления более доверительных отношений.
8. Игра «Мафия» и комплексный анализ ситуаций обмана по всем критериям.

Будет видеопрактика!

Соотношение теория/практика: 30/70

Занятия проводит бизнес-тренер Вялкова Татьяна Александровна. Обучает профайлингу с 2013 года, знания получили уже более 2000 человек. 2017 год – ведущая круглого стола на полигоне Свердловской железной дороге в рамках научно-методического семинара «Психология безопасности на транспорте».

В чем отличие данного тренинга от других

- По этой методике обучались сотрудники РЖД при подготовке к олимпиаде 2014г.
- Методика адаптирована для широкого круга слушателей
- Знания универсальны и могут быть полезны в различных жизненных ситуациях.

Для кого создан этот тренинг? Для тех, кто:

- ✓ Хочет быть уверен в/ бизнес - партнере / поставщике
- ✓ Принимает серьезные решения
- ✓ Хочет знать правду в важных ситуациях
- ✓ Хочет влиять на процесс общения
- ✓ Просто не хочет быть обманутым

Тренинг не подходит тем, кто:

- Считает, что сам разберется, когда придет время

- Не верит в психологию
- Сам готов обучать данной теме

Всегда ли мы определим ложь? По данным исследований обычный (неподготовленный) человек правильно определяет обман в 52 % случаев. Выпускники психологических факультетов имеют 54% правильных попаданий. 100% не дает даже полиграф, но повысить свой уровень грамотности в этом вопросе можно до 70 – 80%. Кроме того это увлекательные темы позволяющие заглянуть в мысли собеседника.

тренинг «Лидерство это стиль»

Вас не воспринимают подчиненные? Нарушают дисциплину, надели «корону»? Не соблюдают сроки, оправдывают свое бездействие? Постоянно идет текучка кадров, а в других отделах все стабильно? Как стать лидером и повести за собой любой коллектив! Сделайте свой отдел самым эффективным, чтобы другие спрашивали, «Как Вы этого добились?». Научитесь выглядеть лидером и вести себя как лидер. Чтобы подчиненные слушали каждое Ваше слово и с удовольствием выполняли указания.

Цели тренинга:

- Сформировать и закрепить основные лидерские качества, в том числе навык постановки ясных целей для себя и команды.
- Спланировать дальнейшие пути развития, в аспекте Лидера используя коучинговые техники.
- На практике изучить инструменты управления командой, навыки позитивного влияния.

Для кого:

- Действующих руководителей, не имеющих специальной подготовки в руководстве людьми.
- Тех, кто хочет подняться по карьерной лестнице и заранее быть готовым к функции управления.
- Тех, кто хочет грамотно управлять коллективом, без административного давления и наказаний.

В программе тренинга:

- Лидер или начальник
- Признаки лидера
- Проработка компетенций Лидера по системе коучинга
- Техники постановки задач
- Умение давать обратную связь
- Умение работать в команде и умение руководить

Соотношение теория/практика: 30/70

Тренинг продаж «Установление контакта»

Цель тренинга: научиться устанавливать контакт с любым человеком.

Посетители приходят, но выходят без покупки? У вас отличный товар по доступным ценам, но его плохо берут? На тренинге Вы научитесь главному - «видеть» человека и говорить на его языке.

Хорошими продавцами рождаются или становятся? К счастью становятся! Нам известны все 5 этапов в продажах. И один из самых важных и первый в процессе это вопрос как наладить контакт? Как провести потенциального покупателя через процесс мягко без навязывания. Как сделать случайного посетителя своим постоянным клиентом, чтобы он приходил снова и снова и рекомендовал Вас своим родным и знакомым.

В программе тренинга:

- Как мотивировать себя на продажи.
- 10 легких способов установить контакт.
- Скрытые подстройки.
- Особенности нейролингвистического программирования в продажах.
- Репрезентативные системы как инструмент влияния на собеседника.
- Паралингвистические способы влияния.

Соотношение теория/практика: 30/70

В чем отличие данного тренинга от других

- Только информация и навыки, никакой воды!
- Берем узкую тему и ее качественно прорабатываем.
- Тренер имеет свой практический опыт продаж.

Для кого создан этот тренинг? Для тех, кто:

- ✓ непосредственно продает товар/ услугу
- ✓ заинтересован в постоянных клиентах
- ✓ знает, что товар хорош, но покупатели ему не доверяют
- ✓ хочет стать увереннее в общении.

Тренинг не подходит тем, кто:

- закрывается и опустил руки
- ждет «волшебной таблетки» без собственных усилий
- считает продажи чем-то недостойным

- продает только по телефону

Можем ли мы продавать в 100% случаев – нет. Это честно. Но мы можем приближаться к этой цифре и довольно близко.

Тренинг продаж «Работа с возражениями»

Цель тренинга: научиться обходить возражения.

Какие возражения мы слышим чаще всего: «Подумаю», «Не сейчас», «Дорого!», «Мне некогда», «Это китайское», «Видел дешевле», «Не знаю», «Мы там видели лучше» и т.д.

На самом деле не все эти фразы являются возражениями, некоторые просто уход от контакта. Как отделить одни от других, как грамотно без давления склонить покупателя на свою сторону, данный тренинг научит Вас этому. А что делать, если это действительно произведено в Китае и Вы знаете что есть место, где такой же товар стоит дешевле в 2-3 раза. Все в порядке! Продолжаем общение и в итоге продаем! Не роняя цену, не критикуя конкурентов, не оправдываясь!

В программе тренинга:

- Умение слышать возражение и что за ним стоит
- 7 универсальных способов ответить на возражения
- Отработка всех способов на практике
- Увеличение продажи в 2-3 раза за одну фразу

Соотношение теория/практика: 30/70

В чем отличие данного тренинга:

- Мы проработаем самый сложный из этапов продаж, на котором большинство продавцов теряется.
- Вы получаете четкие фразы, которыми сразу можно работать.
- Есть возможность узнать опыт коллег в работе с возражениями.
- Ведет опытный тренер. С 2012 года в тренингах продаж.
- Тренер имеет успешный опыт продаж в B2C.

Для кого создан этот тренинг? Для тех, кто:

- ✓ непосредственно продает товар или услугу
- ✓ не хочет терять клиентов
- ✓ знает, что товар хорош, но покупатели его не слышат

- ✓ хочет получать удовольствие от процесса продажи

Тренинг не подходит тем, кто:

- лично не участвует в продажах.
- закрывается и опустил руки
- ждет «волшебной таблетки» без собственных усилий
- сам все знает и умеет

Автор и ведущая: Вялкова Татьяна Александровна.

Тренинги организованы:

Общество с ограниченной ответственностью ТВИНГА

ИНН/КПП: 7203483973/720301001

ОГРН: 1197232017751 от 16.07.2019 г.

ОКТМО: 71701000

Юридический адрес: 625000, Тюменская область, гор. Тюмень, ул. Некрасова, дом 10, офис 470