



Szczegółowy opis szkolenia:



KOLORYSTYCZNE TYPY OSOBOWOŚCI

Dokument przygotowany przez:
Marcelina Szydłowska
marcelina.szydłowska@intellect-group.pl
tel.: 530 414 080

Dokument przygotowany dla:
Klientów Intellect
w dniu 16 maja 2023
ważny do czasu następnej aktualizacji

Spis treści

- 03** – Idea szkolenia
- 04** – Dla kogo to szkolenie?
- 05** – Korzyści dla firmy
- 06** – Korzyści dla pracownika
- 07** – Metodologia
- 08** – Program szkolenia
- 11** – Trenerzy
- 12** – Kontakt

Idea szkolenia

Czyli nasze podejście do typów osobowości



Każdy z nas jest **indywidualnością**. Każdy z nas składa się ze swoich doświadczeń, przekonań i nie ma jednego uniwersalnego klucza do zrozumienia każdego z nas. Nie ma jednego sposobu sprzedaży dla wszystkich.

Z tego powodu proponujemy Wam szkolenie, które w praktyczny sposób pozwoli na rozpoznanie swojego naturalnego sposobu funkcjonowania oraz **zrozumienie zachowania innych osób** wokół nas. Kolory oraz metodę Thomasa Eriksona poszerzyliśmy o metodę Irin Rockwell.

Dla kogo to szkolenie?

Nasze szkolenie polecamy wszystkim, którzy w codziennej pracy mają kontakt z innymi ludźmi. Niezależnie od tego, czy jest to kontakt bezpośredni, telefoniczny czy mailowy. Jeśli miewasz sytuacje, w których kompletnie nie rozumiesz czyjegoś zachowania, nie możesz się z kimś dogadać, czujesz, że "nadajecie na innych falach", ale potrzebujecie współpracować, to szkolenie z kolorystycznych typów osobowości na pewno będzie dla Ciebie przydatne. Polecane np.:



SPRZEDAWCOM



PRACOWNIKOM HR



OBSŁUDZE KLIENTA



KIEROWNIKOM,
MANAGEROM



PRACOWNIKOM
MIEDZYNARODOWYCH
FIRM



KONSULTANTOM
TELEFONICZNYM

Korzyści dla firmy



Lepsze zrozumienie oczekiwań klientów

Co przekłada się na większą sprzedaż - wiedząc, czego klient oczekuje, rozumiejąc go, możecie zaproponować mu odpowiedni produkt i zaprezentować go w skuteczny sposób.



Lepszy przepływ informacji w firmie

Lepsza komunikacja sprawia, że przekazywane informacje rzadziej są błędnie rozumiane, co ogranicza liczbę błędów i konieczność ich naprawy.



Lepsza obsługa klienta

Gdy klient po zakupie często kontaktuje się, aby dokonać kolejnego zakupu, zgłosić reklamację, dopytać o pewne kwestie. Prawidłowe zrozumienie jego punktu widzenia oszczędza wiele czasu i pozwala pomóc mu we właściwy sposób.



Większe poczucie wspólnoty w firmie

Dzięki naszemu szkoleniu, jego uczestnicy będą w stanie lepiej zrozumieć punkt widzenia innych osób, a tym samym ich rozumieć. Dzięki temu będą mogli budować atmosferę wzajemnej akceptacji, wsparcia i wspólnoty - ludzie lepiej się rozumiejąc będą też po prostu bardziej się lubić.

Korzyści dla pracowników



Budowanie trwałych relacji z ludźmi

Wierzymy, że jeśli wiemy kim jesteśmy i rozumiemy swoje zachowania oraz innych możemy budować trwałe relacje z innymi ludźmi oraz z naszymi klientami.



Łatwiejsza komunikacja

Jeśli Wasza praca wymaga komunikacji z innymi (również telefonicznie i mailowo), to zrozumienie ich sposobu myślenia, pozwala uniknąć niepotrzebnych trudności i nieporozumień.



Lepsze zrozumienie siebie

Być może czasem się zastanawiasz "dlaczego powiedziałem/am coś takiego, w taki sposób?". Pomożemy Ci zrozumieć skąd to wynika.



Lepsze wyniki w pracy

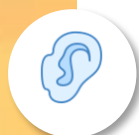
Co jest szczególnie widoczne wtedy, gdy Twoja praca opiera się na kontakcie z innymi. Gdy jesteś handlowcem, to skuteczne rozmowy prowadzą do zrealizowanej sprzedaży. Gdy pracujesz w HR, to zrozumiałe komunikaty prowadzą do obopólnego zaufania. Gdy jesteś managerem, to jasno przekazywane oczekiwania obu stron, prowadzą do prawidłowego wykonywania obowiązków.

Metodologia



METODOLOGIA DISC

Metoda, która określa 4 główne typy osobowości wśród ludzi, z ang. 4 style: Dominant (Dominujący), Influencing (Wpływowy), Steady (Stąły), Compliance (Sumienny). Analiza ta nie ma jednak na celu oceniania człowieka. Zgłębia samoświadomość i daje możliwość przyjrzenia się swoim dobrym i słabszym stronom.



EMPATYCZNE SŁUCHANIE

Zwiększa jakość w komunikacji międzyludzkiej. Odnosi się do zrozumienia drugiej strony. To jedna z kluczowych umiejętności społecznych, nie tylko w życiu zawodowym.



MOC TEAMU

Siła zespołu – razem każdy osiąga więcej, zrozumienie jak ważne są różnice pomiędzy poszczególnymi osobami i dlaczego najlepsze grupy tworzone są z przeciwstawnych osobowości



CYKL KOLBA

Sposób uczenia się, który jest oparty na 4 etapach. Teoria oparta na uczeniu się poprzez doświadczenie. Ważnym elementem jest dopasowanie do osobistego stylu każdego z nas.



GRY INTEGRACYJNE

Gry, które mają na celu zintegrowanie oraz poznanie uczestników. Nie tylko z imienia czy z nazwiska ale również kim jest i jaki ma naturalny styl komunikacji.



STYL PARTNERSKI

Oprócz sprzedaży, ma na celu dać klientowi poczucie zadowolenia i bezpieczeństwa. Metoda rozwija umiejętności w komunikacji biznesowej, uczy słuchać i reagować na słowa rozmówcy.



NVC

Metodyka, która zakłada, że każdy z nas wszystko co robi, robi po to aby zaspokoić swoje potrzeby. Jest to metoda, która opisuje sposób komunikacji międzyludzkiej opierającej się na tym, aby mówić tzn. "językiem serca".

Na szkoleniu często korzystamy z powyższych i także wielu innych metod.

Program szkolenia(1/3)

Moduł 1

Wprowadzenie do tematu kolorystycznych typów osobowości

- ✓ Przedstawienie punktu widzenia kolorów wg Thomasa Ericksona oraz Irin Rockwell
- ✓ Poszerzenie problematyki o opracowanie własne
- ✓ Jakim kolorem jesteś i co to właściwie oznacza?
- ✓ Dlaczego tak ważne są tzw. Kolory uzupełniające
- ✓ Krótka historia psychologii, czyli kto i dlaczego próbował podzielić ludzi wg ich odmierności

Przykładowe metody:



Typologia kolorystyczna



Self-reg



Język korzyści



Mini wykład

Przykładowe ćwiczenia:



Cukierki

Moduł 2

Określenie różnic w typach osobowości

- ✓ Poznanie cech charakterystycznych dla każdego z kolorów
- ✓ Twoje mocne strony i atuty pozostałych typów osobowości
- ✓ „Słabsza strona mocy” każdego z kolorów i praca z przeszkodami, jakie mamy do pokonania
- ✓ Co jest ważne dla każdego z nas i jaki ma to wpływ na komunikację interpersonalną
- ✓ Jaki język charakteryzuje dany kolor, interakcja z kimś podobnym i przeciwnym do naszego typu osobowości

Przykładowe metody:



PPPP



Self-reg



NVC

Przykładowe ćwiczenia:



Pomarańcza



Biznesowe kalambury



Kolory w słowach

Program szkolenia(2/3)

Moduł 3

Nauka, jak osiągnąć kompromis i dogadać się z każdym typem osobowości

- ✓ Przygotowanie się do rozmowy i nauka stylów odpowiadających danej osobowości
- ✓ Poznanie słów, których unikać w komunikacji z odmiennymi kolorami
- ✓ Wyrażenia, które pomogą Ci znaleźć wspólny język z każdym
- ✓ Ćwiczenie ukazujące cechy komunikacji charakteryzujące dany kolor
- ✓ Krótkie „instrukcje obsługi” poszczególnych kolorów – czyli jak zrozumieć kogoś, kto jest naszym przeciwieństwem

Przykładowe metody:



Win-Win



Empatyczne słuchanie



Moc teamu



Styl partnerski

Przykładowe ćwiczenia:



„Od kogo jest ten mail?”



Siła w parafrazie

Moduł 4

Kolorystyczne typy osobowości w moim teamie/organizacji/otoczeniu

- ✓ Poznanie swoich współpracowników lub klientów i wykorzystanie zdobytej wiedzy w praktyce
- ✓ Omówienie wyników powyższego zadania i wnioski z niego płynące
- ✓ Opracowanie kolorystycznych typów osobowości o problematykę własną (ćwiczenie dobrane po wcześniejszym zbadaniu Państwa potrzeb)
- ✓ Chwila uśmiechu – czyli, jak w zabawny sposób świat postrzegają konkretne kolory
- ✓ Przyjrzenie się sobie, nauka samoświadomości – czyli dlaczego warto skupiać się na swoich mocnych stronach

Przykładowe metody:



FUKO



NVC



Typologia kolorystyczna

Przykładowe ćwiczenia:



Poker face



Poszukiwacze skarbów

Program szkolenia(3/3)

Moduł 5

Dlaczego zespół zbudowany z różnych typów kolorystycznych jest najbardziej efektywny

- ✓ Zapoznanie z badaniami naukowymi Thomasa Eriksona
- ✓ Co dany kolor może wnieść do pracy zespołowej i jaka płynie z tego moc
- ✓ Jak dogadać się w zespole mimo naturalnych różnic w typach osobowości
- ✓ Dlaczego warto unikać konfliktów, czyli praca nad asertywnością
- ✓ Ćwiczenie grupowe na usprawnienie komunikacji w zespole

Przykładowe metody:



Styl partnerski



FUKO



Typologia kolorystyczna

Przykładowe ćwiczenia:



Dłoń



Pierwsze strony gazet

Moduł 6

Wasze koncepcje i spersonalizowane cele

Jest to miejsce i czas, na Państwa koncepcje i spersonalizowane cele ważne do osiągnięcia po szkoleniu. Ćwiczenia na warsztatach dobierane są po wcześniejszym zbadaniu potrzeb i dostosowane do indywidualnej problematyki każdego klienta.

Trenerzy

Sylwetki osób, które mogą poprowadzić dla Was szkolenie z Budowania wartości produktu



Agnieszka Bilka

Ukończyła studia z Psychologii w Biznesie, Zarządzania Zasobami Ludzkimi oraz Coachingu. Od początku życia zawodowego ma pośredni lub bezpośredni kontakt z klientem. 10-letnie doświadczenie w sprzedaży

W branży szkoleniowej jest od 2015 roku. Wielozadaniowa i zorganizowana. Gwarantuje, że na szkoleniach zarazi uczestników motywacją do działań.

W Intellect prowadzi szkolenia m.in. z typologii osobowości, komunikacji czy sprzedaży.



Alicja Kubacka

Uwielbia dzielić się swoją wiedzą i przekazywać ją w interesujący i prosty sposób. Sprzedażą zajmuje się już ponad 20 lat. Pracowała w wielkich korporacjach oraz z małych rodzinnych firmach. Sprzedaż bezpośrednia i telefoniczna nie ma dla niej tajemnic.

Interesuje się rozwojem człowieka, reakcjami chemicznymi, jogą, medytacją, buddyzmem, ale też motoryzacją.

W Intellect prowadzi szkolenia m.in. z typologii osobowości, sprzedaży, czy negocjacji.

Kontakt

Skontaktuj się ze mną, a ustalimy szczegóły naszej współpracy



Marcelina Szydłowska

Koordinator szkoleń



530 414 080



marcelina.szydłowska@intellect-group.pl



www.intellect-group.pl