

КОММУНИКАЦИЯ - ЭТО ... ЕРУНДА?



УПАКОВКА. УРА МАРКЕТОЛОГАМ.

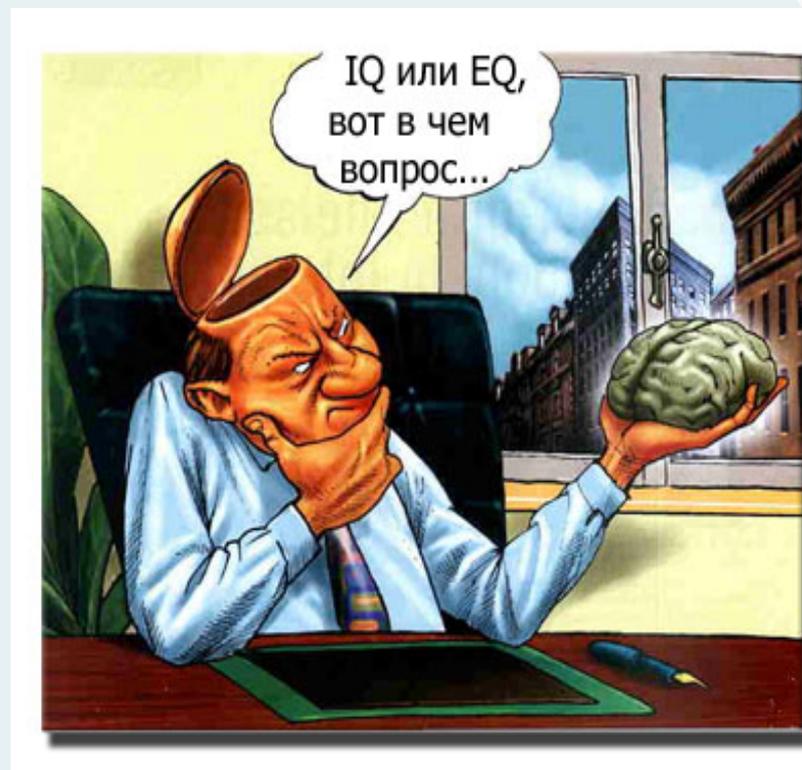
- ✓ Решающую роль играет сначала Вы, как личность продавца или имидж компании, лишь затем упаковка и лишь затем продукт.



ВОЗМОЖНО, У ВАС ВСЕ В ПОРЯДКЕ С ГОЛОВОЙ...

- ✓ Если и существует секрет успеха, то суть его заключается в следующем: понимать точку зрения другого и видеть вещи его глазами.

- Форд



ТЕХНОЛОГИЯ!

- ✓ а) саморазвития
- ✓ б) развития продавцов и переговорщиков
- ✓ в) отбора ПРАВИЛЬНЫХ сотрудников



СИНИЙ

ХОЛОД-СИНИЙ

точный
осторожный
формальный
рассудительный
осмотрительный

ОГОНЬ-КРАСНЫЙ

деловой
волевой
решительный
требовательный
целеустремленный



КРАСНЫЙ



ЗЕМЛЯ-ЗЕЛЕНый

расслабленный
сочувствующий
ободряющий
терпеливый
надежный

СОЛНЦЕ-ЖЕЛТЫЙ

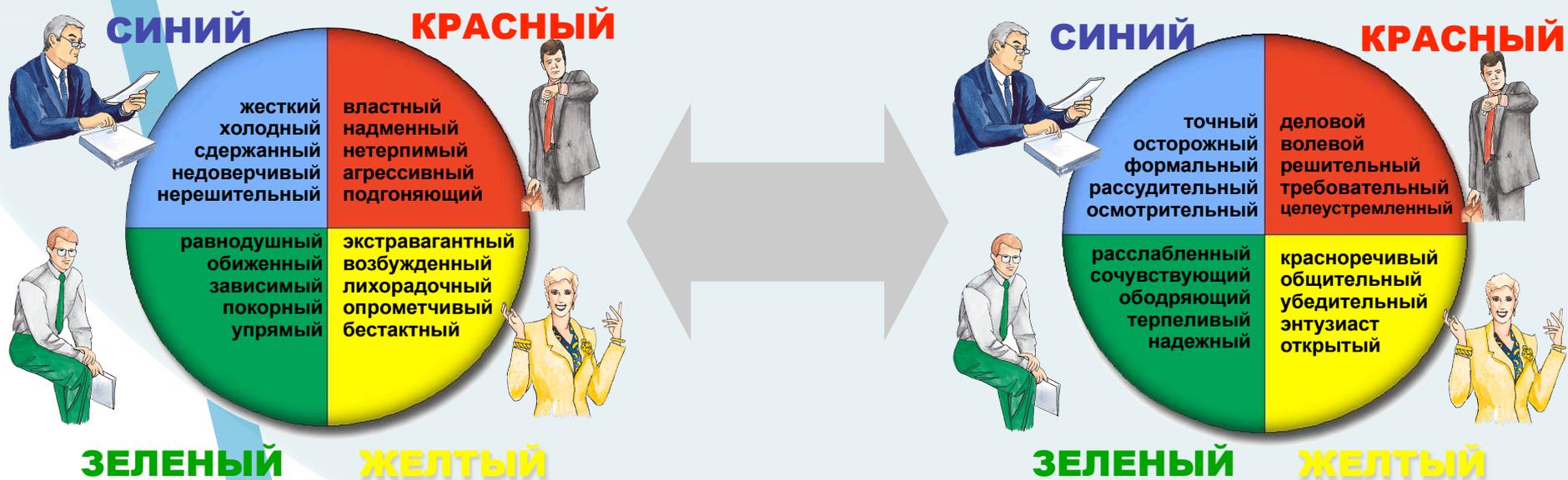
красноречивый
убедительный
общительный
энтузиаст
открытый



ЗЕЛЕНый

ЖЕЛТЫЙ

ЭТО КАК ПОСМОТРЕТЬ...



СИНИЙ В ОБЩЕНИИ С ДРУГИМИ ЦВЕТОВЫМИ ТИПАМИ



- Будьте осторожны и не погружайтесь в детали
- Обратите особое внимание прежде всего на инновативные продукты из имеющихся у Вас в наличии



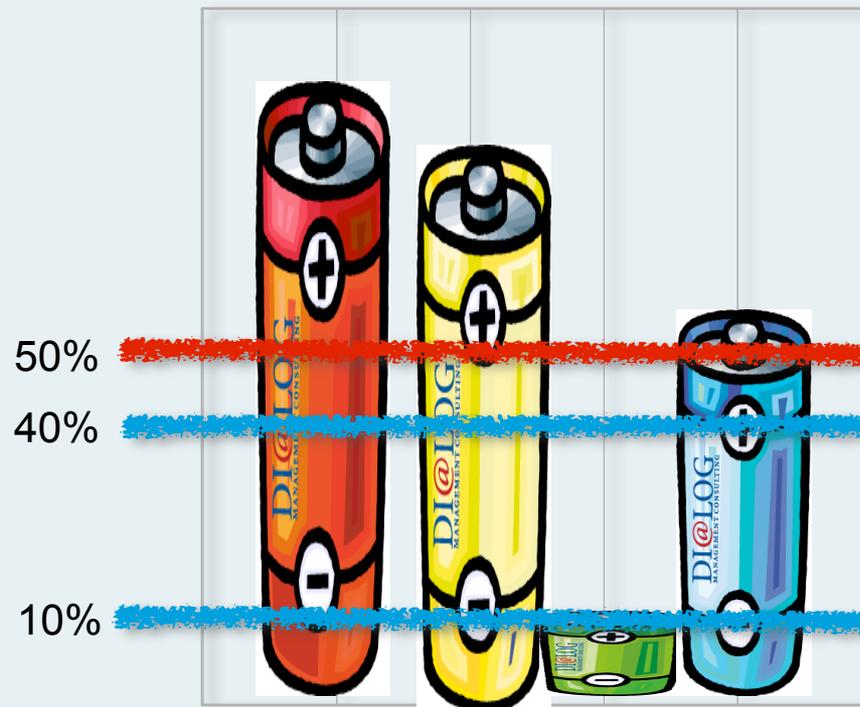
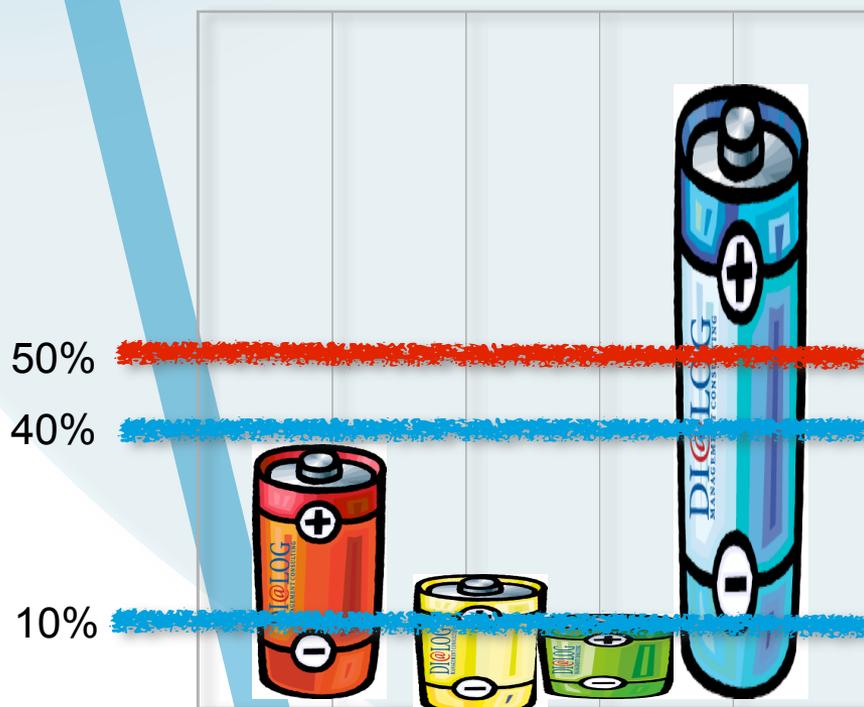
- Углубляйтесь только в важнейшие аспекты
- Будьте настолько дружелюбны, насколько возможно
- В особенности предлагайте инновации

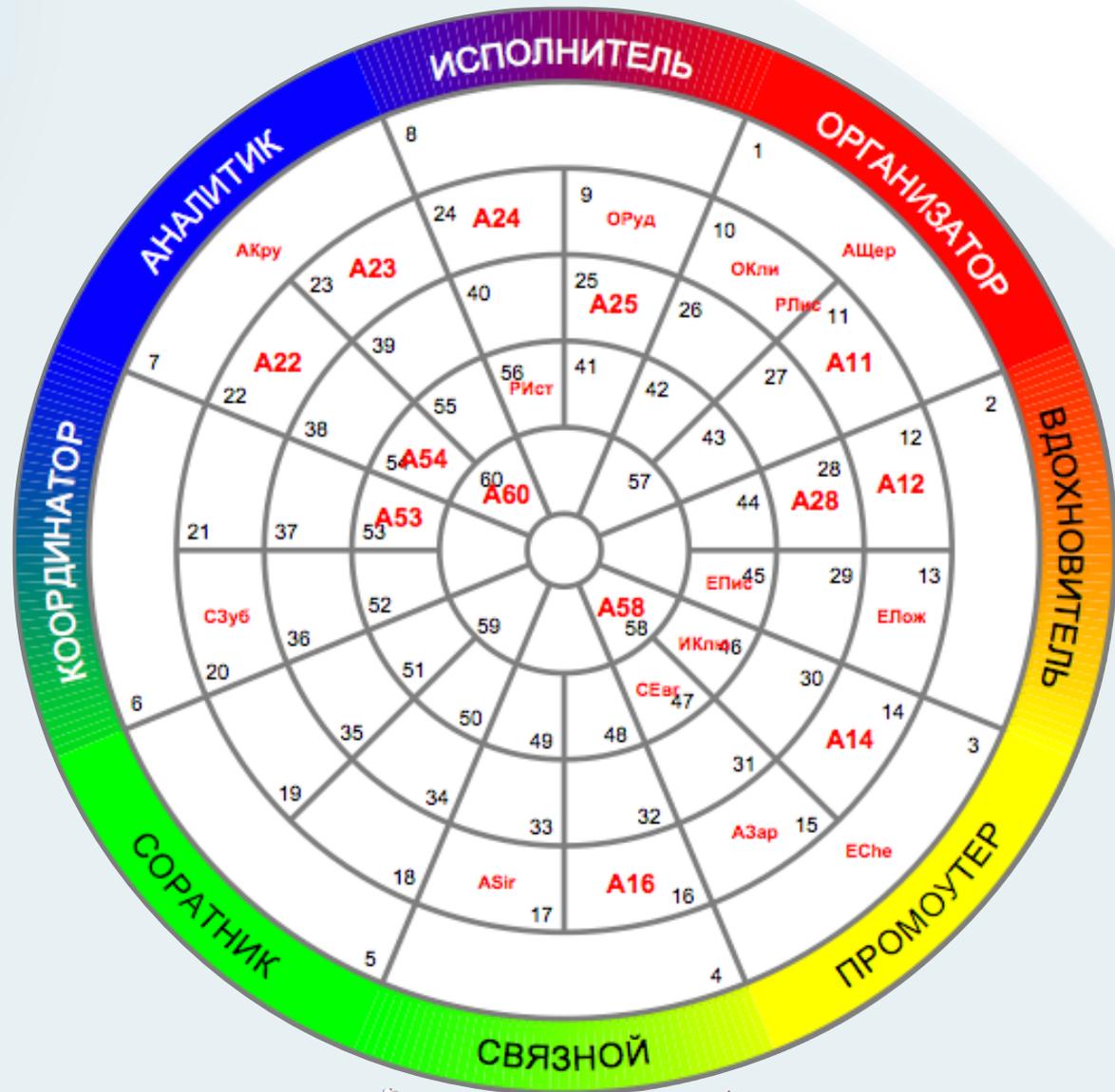


- Дайте ему время, чтобы «переварить» факты
- Не слишком торопите его
- Пообщайтесь немного о личном

РАБОТА С ГРАФИКАМИ

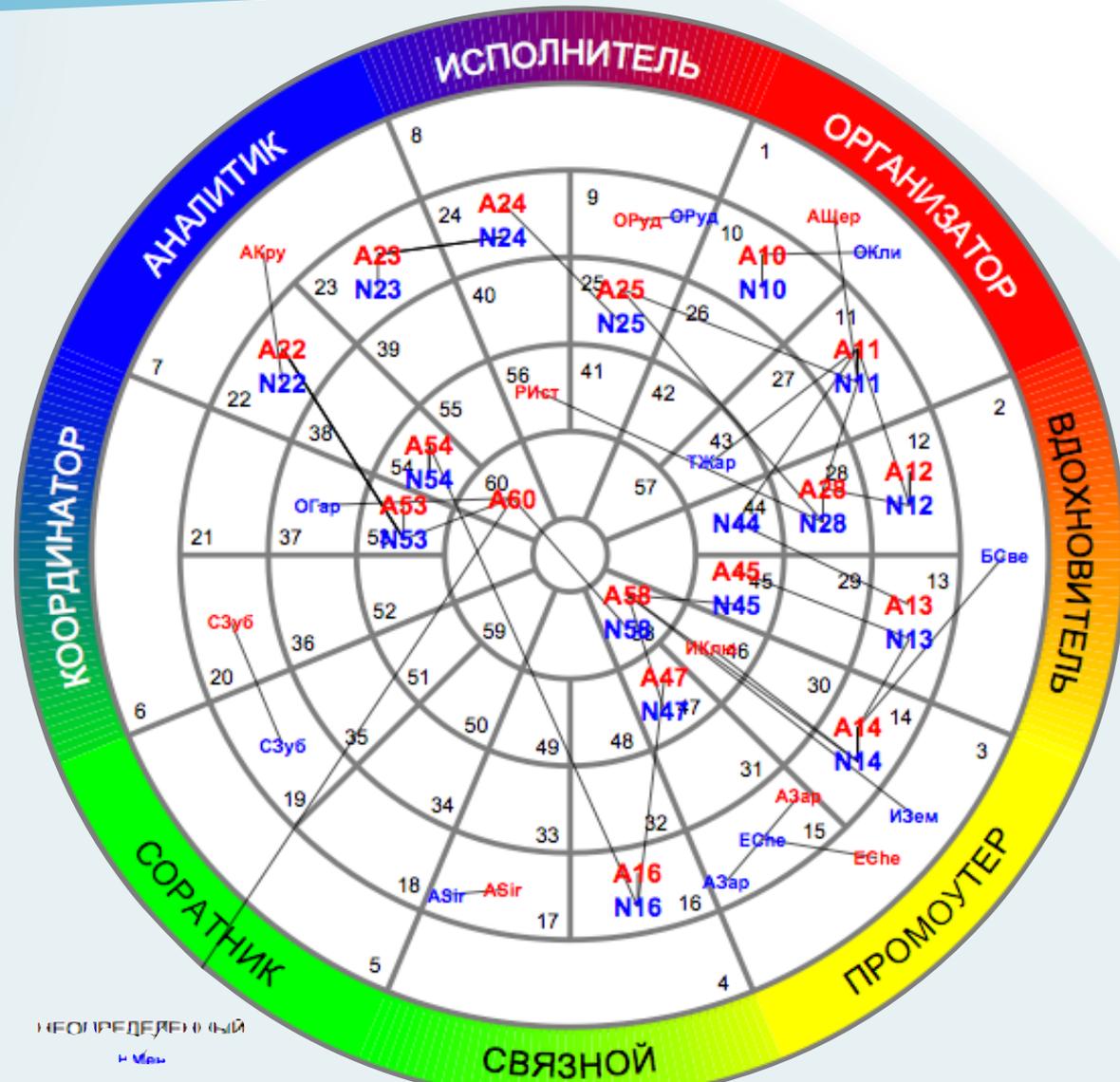
D I S C





Copyright © 2007 Gallup Consulting International Inc.

Адаптированный



НЕОПРЕДЕЛЕННЫЙ
и Мень

Copyright © 2007 target training international, Ltd

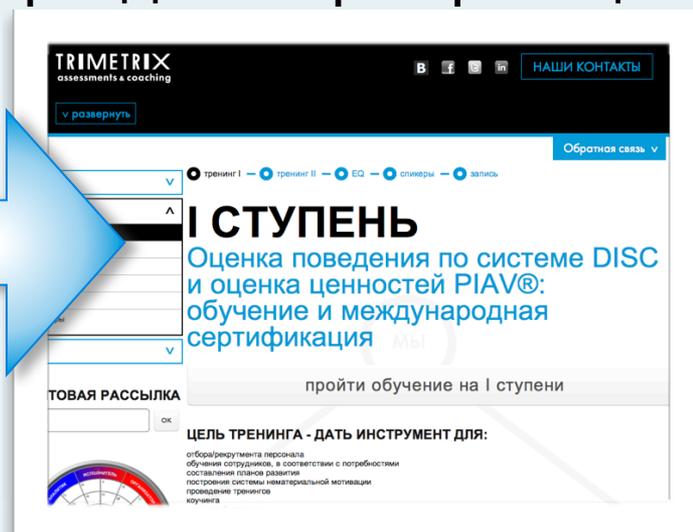
Адаптированный

Естественный

РЕШЕНИЕ

- ✓ научиться понимать «язык» DISC и EQ
- ✓ какой я? - диагностика
- ✓ учиться «читать» на языке Ф.Шеелен «Психология продаж» (трудный вариант)
- ✓ пройти спецтренинг 24-26 апреля, 35 тыс руб. (эффективный)
- ✓ научить продавцов: ни одного тренинга по продажам без типирования клиентов, ввести обязательную маркировку клиентов в CRM
- ✓ научить HR отбирать

WWW.3metrix.ru
раздел Сертификация



The screenshot shows the TRIMETRIX website interface. At the top, there is a navigation bar with the company logo, social media icons, and a 'НАШИ КОНТАКТЫ' button. Below the navigation bar, there is a 'v развернуть' button and a 'Обратная связь v' button. The main content area features a large blue arrow pointing to the right, followed by the text 'I СТУПЕНЬ' in large blue letters. Below this, there is a description of the course: 'Оценка поведения по системе DISC и оценка ценностей PIAV®: обучение и международная сертификация'. A button labeled 'пройти обучение на I ступени' is visible. At the bottom, there is a section titled 'ЦЕЛЬ ТРЕНИНГА - ДАТЬ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ:' followed by a list of objectives: 'отбор/рекомендация персонала', 'обучения сотрудников, в соответствии с потребностями', 'составления планов развития', 'построения системы нематериальной мотивации', and 'проведения тренингов менеджера'.