



DISC alapú kommunikáció a beszerzői munkában

Meggyőző – Tudatos – Együttműködő
2014. május 28-29., Budapest

Törje át a
játszmákat, alkalmazza
könnyedén a DISC
módszert a beszerzési
tárgyalási során, és kerüljön
ki győztesként a
nehéz szituációkból!

D ominance
I nfluence
S teadiness
C ompliance

A tréning tartalmából:

- **A sikeres beszerzési tárgyalás** szempontjai
- **A DISC modell alkalmazása a beszerzési tárgyalásokban**
- **Típusok** felismerése
- **Alkalmazkodás a kommunikációs partner** stílusához
- **A saját DISC riport** értelmezése
- **Nehéz tárgyalási helyzetek** a beszerzésben, és azok kezelése DISC tipológia alapján
- **Játsz-ma: játszma-elmélet**
- **Személyre szabott cselekvési terv** elkészítése

A tréning célja, hogy a résztvevők

- **beszerzési tárgyalásai során beazonosítsák saját kommunikációs stílusukat**, és ennek segítségével megfogalmazzák a meglévő erőforrásaikat és egyéni fejlődési irányukat,
- váljanak képessé a DISC tipológia segítségével az **adott kommunikációs partner gyors, pontos beazonosítására** a megfelelő típusokba,
- megismerjék az egyes típusokhoz való alkalmazkodást leginkább segítő **kommunikációs technikákat, viselkedésmódokat**.

A tréning szakemberei:



Kissné Puskár Ildikó,
vezető tréner, pszichológus,
Humán Development Team



Nyáriné Dr. Mihály Andrea,
vezető tréner, business és management coach,
pszichiáter, pszichoterapeuta szakorvos,
Venustus Pro Képző és Tanácsadó Kft.

DISC alapú kommunikáció a beszerzői munkában

Meggyőző – Tudatos – Együttműködő

2014. május 28-29., Budapest

A módszerről:

DISC rendszere olyan gyakorlati keretet kínál, amelynek segítségével felismerhetjük saját viselkedésünket és mások viselkedésének jellemzőit. Ez **önmagunk és ügyfeleink jobb megértéséhez vezet**, végső soron pedig ahhoz, hogy jobban tudunk kommunikálni a hozzánk hasonlókkal és a miénktől eltérő viselkedési stílusú emberekkel egyaránt. A személy viselkedési stílusát a DISC kétféle grafikus ábrázolással is szemlélteti. Mindkét ábrázolásban megjelenik a személy természetes stílusa, tehát az, amely szerint természeténél fogva viselkedik, másrészt pedig a felvett stílusa, az a mód, ahogyan az egyén a környezetre reagál, amilyen viselkedést szükségesnek érez ahhoz, hogy az adott munkakörében sikeres legyen. A két stílus eltéréseinek mértéke információt nyújt többek között arról, hogy az adott munkatárs sikeressége hosszú távon is fenntartható-e, milyen mértékű energiamozgósítás árán képes a jelenlegi teljesítményszintet produkálni, mennyire érzi komfortosan magát az adott munkaterületen.

A DISC lehetővé teszi a csoportszintű elemzést, ezáltal lehetőséget kínál a **csoporton belüli szinergiák erősítésére és tudatos kihasználására**.

A tréning sajátossága

A résztvevők a tréninget megelőzően online módon kitöltik a **DISC kérdőívet, amely kb. 10-15 percet vesz igénybe**. A tréning során megkapják a saját személyes riportjukat, amelynek részét képezi a DISC tipológiára épülő „Akcós tervező” is.

A segédanyag tartalmazza az egyes típusok viselkedéses jellegzetességeit és az egyes típusokhoz illeszkedő kommunikációs technikákat.

A tréning a tárgyalási helyzet alap törvényszerűségeinek áttekintését követően a **DISC tipológiára építve fejleszti a tárgyalási, kommunikációs készséget**. Az ismeretátadás során a gyakorlati jellegre, a résztvevők bevonására, az élmények tudatosítására építünk.

A DISC tipológia 4 kommunikációs, viselkedési stílust ír le személyiségrajzában. Ezek a stílusok senkinél sem tisztán jelennek meg, hanem bizonyos kombinációkban. A tipológia előnye, hogy az egyes stílusokat alkotó viselkedésjegyek mindig megjelennek a kommunikációban, annak tartalmi és formai jegyeiben. Így a gyakorlatban – viszonylag – könnyű az egyes típusokat felismerni. **A tréningen a résztvevők megtanulják a beazonosításhoz szükséges jegyeket, viselkedés elemeket, így majd pontosan felismerik a tárgyalópartner stílusát**.

A tréning kulcselemei:

A sikeres beszerzési tárgyalás szempontjai

- Tárgyalási helyzet és folyamat tudatossága
- Tárgyalási szerepek megfelelő aránya
- Tárgyalási stratégia célszerűsége
- Tárgyalóerő forrásainak alkalmazása

A DISC modell alkalmazása a beszerzési tárgyalásokban

- A modell és a négy alapstílus
- A magatartási stílusok erősségei és gyengeségei
- Természetes és felvett stílus
- Saját stílus beazonosítása

Típusok felismerése

- Szempontok a tárgyalópartner stílusának felismeréséhez
- Testbeszéd jelek
- Jellemző kifejezések a tárgyalásban: mit kérdez, hogyan érvel?
- Reakciók konfliktus – és változási helyzetekben

Alkalmazkodás a kommunikációs partner stílusához

- Hogyan viszonyulnak az egyes stílusok a tárgyaló partnerhez?
- Az egyes stílusok partnerkezelési jellemzői
- A különböző stílusú partnerek elvárásai a kommunikációs helyzetekben
- Interkulturális jellegzetességek tárgyalási helyzetben, DISC modell alapján
- Hogyan kommunikáljunk a különböző stílusú partnerekkel?

A saját DISC riport értelmezése

- Milyen a természetes stílusom és ebből milyen tárgyalási jellemzők fakadnak?
- Milyen felvett stílusban működöm és miért?
- Hol, milyen tárgyalási helyzetben okoz feszültséget a természetes és a felvett stílus közötti különbség?

Nehéz tárgyalási helyzetek a beszerzésben, és azok kezelése DISC tipológia alapján

- Tárgyalási stratégia tudatos alakítása: win/lose kimenetek
- Érdekek feltárása és egyeztetése
- A kommunikáció Inga modellje
- Aktív/értő figyelemmel, kérdezéstechnika
- A viselkedés tudatos és nem tudatos elemeinek értelmezése
- Inga modell eszközeinek alkalmazása tárgyalási helyzetekben

Játsz-ma: játszma-elmélet

- Milyen játszmák kialakulása várható az egyes típusok között?
- Hogy tudom áttörni a játszmákat?

Személyre szabott cselekvési terv elkészítése

Trénerek:



Kíssné Puskár Ildikó,
vezető tréner, pszichológus,
Humán Development Team

1990-ben szerzett pszichológusi, tanári diplomát a KLTE bölcsészkarán, majd Szervezet- és munkapszichológus szakképzést végzett a BMG-TE-n. Szervezetben dolgozóként fogalmazódott meg benne először a fejlesztés, oktatás, képzés, támogatás szükségessége. Trénerként részt vett többek között kommunikációs és konfliktuskezelési tréningek, vezető képzési programok kidolgozásában és lebonyolításában. Munkája során tapasztalatot és gyakorlatot szerzett szervezeti belső trénerképzési rendszerének összeállításában és levezetésében. Tréningjein fontos számára az elméleti ismeretek, személyes élmények átgyúrása a mindennapi munka során alkalmazható, beépíthető és mérhető tudássá. További információkat talál a HDTeam honlapján: www.hdteam.hu



Nyáriné Dr. Mihály Andrea,
vezető tréner, business és management coach, Pszichiáter, pszichoterapeuta szakorvos,
Venustus Pro Képző és Tanácsadó Kft.

1992-ben szerzett orvosi diplomát. Évekig dolgozott orvoslátogatóként egy multinacionális gyógyszergyár hazai képviselőjénél. Visszatérve az orvosi hivatáshoz 2000-ben szakvizsgát tett pszichiátriából, majd elvégezte a Magyar Viselkedés - és Kognitív Terápiás Egyesület (VIKOTE) pszichoterapeuta képző tanfolyamát, és 2009-ben pszichoterápiás szakorvosi képesítést szerzett. A Train the trainer program elvégzése után (2003) egy nemzetközi tréningcég, az Achieve Global hazai képviselőjénél dolgozott. Azóta tart önállóan tréningeket elsősorban az értékesítés, vezetőképzés, érzelmi intelligencia-fejlesztés, stresszkezelés, konfliktuskezelés, kommunikáció, csapatépítés területén, valamint üzleti coachingot és szervezetfejlesztési tanácsadást végez. 2008-ban Business- és Management Coach-ként végzett.

A Venustus megalapításával saját kidolgozású, egyedi, innovatív tréningprogramokat kínálhatnak férjével. Szolgáltatásaik köre az utóbbi években bővült az üzleti és life coachinggal, és figyelemre méltó eredményt tudnak felmutatni a szervezetfejlesztés terén is.

További információkat talál a Venustus honlapjain, illetve személyes honlapján: www.venustus.hu, www.eletprogram.eu, www.drmihelyandrea.hu



www.iir-hungary.hu



06-1/459-7301



training@iir-hungary.hu

Az IIR Magyarország akkreditált felnőttképzési intézmény.

Felnyitkzpzési nyilvántartási szám: 00206-2012

Intzsményakkreditációs lajstromszám: AL-2748



DISC alapú kommunikáció a beszerzői munkában

Meggyőző – Tudatos – Együttműködő



TI4001

2014. május 28-29., Budapest

JELENTKEZÉSI LAP

1. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév _____ Keresztnev _____
 Beosztás _____
 Osztály _____
 Végzettség _____
 Telefon _____
 Fax¹ _____
 Mobiltelefon¹ _____
 E-mail¹ _____
 Aláírás² _____

A rendezvényen való részvételt engedélyező/elrendelő személy:

Vezetéknév _____ Keresztnev _____
 Beosztás _____
 Osztály _____

Adminisztratív kapcsolattartó

Vezetéknév _____ Keresztnev _____
 Beosztás _____
 Osztály _____

Helyettesítő személy³

Vezetéknév _____ Keresztnev _____
 Beosztás _____
 Osztály _____
 Aláírás² _____

2. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév _____ Keresztnev _____
 Beosztás _____
 Osztály _____
 Végzettség _____
 Telefon _____
 Fax¹ _____
 Mobiltelefon¹ _____
 E-mail¹ _____
 Aláírás² _____

-10%

SZÁMLÁZÁSI CÍM:

Cégnév _____
 Irányítószám _____ Helység _____
 Utca/Postafiók _____

¹ E-mail címének, fax- és mobilszámának megadásával hozzájárul ahhoz, hogy az IIR további rendezvényeiről e csatornákon is kapjon tájékoztatást.

² A képzésre/rendezvényre regisztráló személy aláírásával igazolja, hogy a képzésen/rendezvényen személyesen vesz részt.

³ Az Ön helyettese, amennyiben Ön nem tud részt venni a rendezvényen.

**Csoportos kedvezményért
kérje egyedi ajánlatunkat!**

06-1/459-7334 • MARKETING@IIR-HUNGARY.HU

Részvételi díjak	2014. április 11-ig		2014. április 12-től
	Ár	Megtakarítás	Ár
<input type="checkbox"/> DISC ALAPÚ KOMMUNIKÁCIÓ A BESZERZŐI MUNKÁBAN: 2014. MÁJUS 28-29.	199.000 Ft	50.000 Ft	249.000 Ft

Áraink nem tartalmazzák az áfát ■ A feltüntetett megtakarítások a több napos rendezvények határidős kedvezményét, valamint a regisztrált napok számától függő kedvezmény nettó összegét tartalmazzák ■ A részvételi díj tartalmazza a dokumentáció, ebéd, kávé és üdítő költségeit. ■ A rendezvényen kép- és hangfelvétel készülhet.

FIZETÉS, VISSZALÉPÉS

Jelentkezésével elfogadja a jelentkezési és visszalépési feltételeket. Jelentkezésének beérkezése után visszaigazolást és számlát kap tőlünk. Kérjük az összeget szíveskedjen a rendezvény előtt átutalni és a számlaszámot, valamint a résztvevő nevét a befizetési csekkben feltüntetni. A rendezvényre való belépés csak akkor garantált, ha befizetése cégünkhöz 3 munkanappal a rendezvény előtt beérkezett. Ha átutalása a rendezvény kezdete előtt 2 héten belül történik, kérjük azt a rendezvény napján a regisztráláskor a pénzes utalvány feladóvényével igazolni. Fizetési késedelem esetén a résztvevő minden felszólítási- és inkasszódíj megtérítésére kötelezett. Esetleges program- és helyszínváltoztatás jogát fenntartjuk. Visszalépés: Csak írásban lehetséges. A részvétel visszamondása esetén 20.000 Ft+áfa/jelentkező, a rendezvényt megelőző 2 héten belüli lemondás esetén 40.000 Ft+áfa/jelentkező adminisztrációs költséget számolunk fel. A rendezvényt megelőző 2 munkanapon belüli lemondás esetén a résztvevő a teljes részvételi díjat köteles megtéríteni. A bejelentett résztvevő részvételének módosítása meghatározott feltételek mellett lehetséges.

VAN MÉG KÉRDÉSE?

Ügyfélszolgálat:	Takács Tünde	06-1/459-7300
Koncepció:	Lukácsi Ágnes	06-70/703-54-65
Marketing:	Mile Mónika	06-1/459-7334