

**ПРОГРАММА СЕМИНАРА:
«ТИПОЛОГИЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ПО СИСТЕМЕ ТОМАСА (МОДЕЛЬ DISC).
КАК ПРОВОДИТЬ УСПЕШНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ С УЧЕТОМ
ПОВЕДЕНЧЕСКОГО ТИПА ОППОНЕНТА».**

29 октября 2019 г. (вторник)

09:30 – 10:00	Регистрация участников. Открытие семинара. Приветственное слово. Руководство МТПШ
	Модератор мероприятия: Филиппова Елена - Сертифицированный тренер и бизнес-консультант международного уровня. Окончила Московский институт инженеров гражданской авиации (1991), Высшую школу рекламы (2003), Школу политики и бизнеса при Государственной Думе Российской Федерации (2009). Имея 20-летний опыт работы в рекламной деятельности и T&D (обучение и развитие), в настоящее время успешно проводит семинары и тренинги по следующим тематикам: Переговорные техники, Психология продаж, Креативный менеджмент, Управление изменениями. Автор статей и публикаций по направлениям: Прикладные продажи B2B, Приемы «жестких» продаж, Стресс-менеджмент, Оценка и развитие персонала.
10:00 – 11:30	Модуль 1. <ul style="list-style-type: none">✓ Практическая основа и рабочий инструмент современной оценки в европейском и российском бизнесе;✓ Модель DISC. Структура анализа и поведенческие индикаторы: как быстро и правильно распознать «поведенческий профиль».
11:30 – 12:00	Перерыв
12:00 – 13:30	Модуль 2. <ul style="list-style-type: none">✓ Схема распознавания моделей для ЛПП;✓ Практикум «Определение типологии DISC на примере известных личностей» (работа в минигруппах);✓ Дебрифинг.