1

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ КОММУНИКАТОР

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ КОММУНИКАТОР

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ КОММУНИКАТОР

«КРАСНЫЙ»

КРАСНЫЙ

Первое впечатление, лицо, визуальный контакт:

«Красного» всегда много, он занимает все пространство! Хороший визуальный контакт, “притягивает взгляды”

Телосложение, внешний вид:

Может быть любое телосложение. Но даже имея лишний вес «Красные» не теряют подвижности и скорости

Если есть возможность, то могут одеваться очень дорого и эксклюзивно, чтобы никто не засомневался в исключительности. Но даже дорогая одежда может сидеть кое-как – может проявляться небрежность

Голос, манера речи:

Громкая, отрывистая речь. В речи преобладают призывы к действиям. Про таких говорят “слышно еще на улице”

Мимика и жесты:

Мимика и жестикуляция максимальная из возможных, как правило жесты – в верхней половине туловища, ладони направлены на собеседника или вверх. Могут преобладать жесты одной рукой

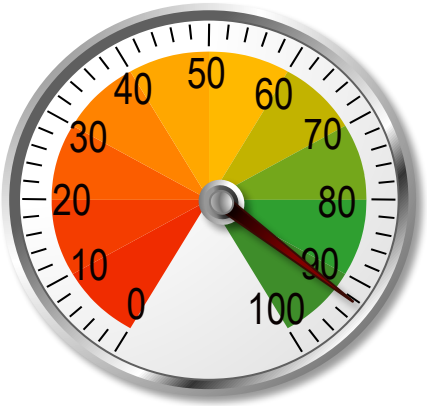
Особенности поведения:

Часто демонстративное поведение, чтобы все сразу увидели кто к ним пришел и с кем они говорят

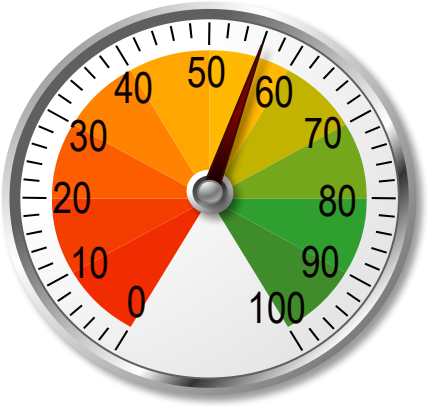
КРАСНЫЙ

Девиз: «Я – лучший!»

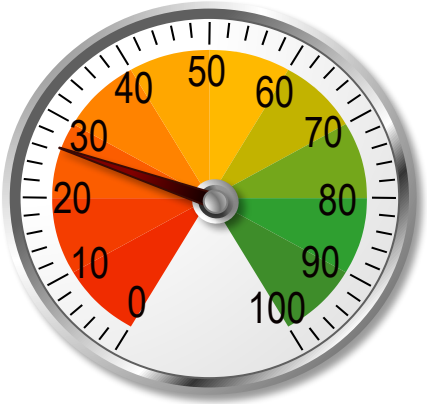
Действия



Отношения



Знание нюансов



Характеристики:

- Ориентирован на настоящее
- Прирожденный оратор
- Падок на похвалу
- Быстр в принятии решения
- Стремится к признанию
- Любит эпатажность

Базовые потребности:

- Заработать деньги
- Быть неповторимым, узнаваемым, популярным
- Получить похвалу
- Привлечь внимание
- Иметь красивые вещи

КРАСНЫЙ

Для Вас
Активность
Редкий
Яркий
Эксклюзив
Индивидуальность

КРАСНЫЙ

Что нужно делать:

- Поднимать самооценку клиенту
- Внимательно слушать
- Отвечать на вопросы точно и быстро
- Быть максимально открытым

Что НЕ нужно делать:

- Быть навязчивым
- Перебивать
- Пытаться «продавить» клиента
- Ставить его в неловкое положение

КРАСНЫЙ

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ КОММУНИКАТОР

«ЗЕЛЕНЫЙ»

ЗЕЛЕНЫЙ

Первое впечатление, лицо, визуальный контакт:

- **Как правило – на лице приветливая улыбка и внимательные глаза. Легко идут на визуальный контакт, ищут его**
- **Внешний вид:**
- **Одежда всегда тщательно подобрана и максимально аккуратна, соответствует месту/событию**

Голос, манера речи:

- **Голос приятный. Речь ровная, мягкая с преобладанием описательных характеристик.**

Мимика и жесты:

- **Мимика богатая, все переживания отражаются на лице**
- **Жестикуляция средняя по интенсивности, в основном в районе груди. Характерные жесты – симметричные разведение и сведение рук**

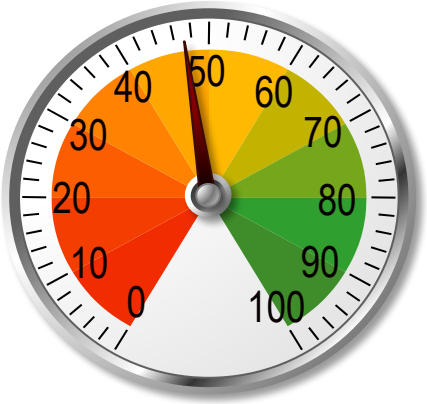
Особенности поведения:

- **Постоянно говорит – с компаньонами, по телефону или уже обращается к вам**

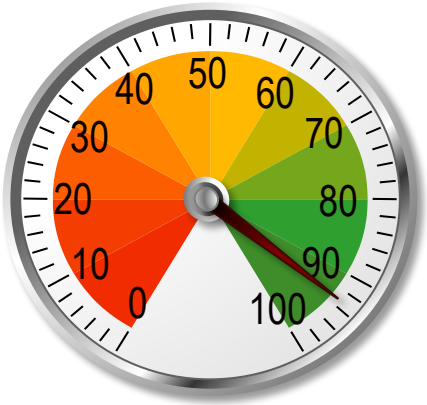
ЗЕЛЕНЫЙ

Девиз: «Комфорт во всём!»

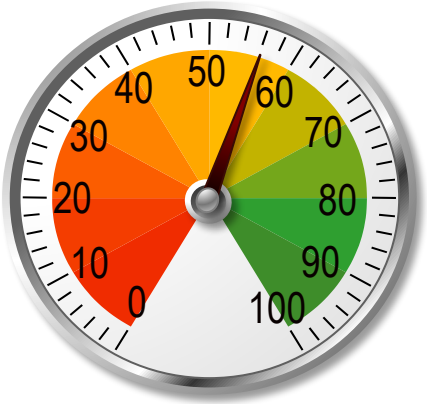
Действия



Отношения



Знание нюансов



Характеристики:

- Ориентирован на прошлое
- Любит комфорт
- Любит общение
- Избегает конфликтов
- Ценит стильность

Базовые потребности:

- Общение, коммуникации
- Хорошие отношения
- Иметь красивые вещи
- Выглядеть стильно
- Отсутствие проблем и конфликтов

ЗЕЛЕНЫЙ

Комфортный
Прекрасный
Стильный
Красивый
Популярный
Удовольствие

ЗЕЛЕНЫЙ

Что нужно делать:

- Улыбаться
- Слушать клиента, дать высказаться
- Смотреть в глаза
- Говорить красочно, вдохновляюще
- Жестикулировать, показывать руками

Что НЕ нужно делать:

- Перебивать
- “Грузить” техническими подробностями и характеристиками
- Игнорировать

ЗЕЛЕНЫЙ

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ КОММУНИКАТОР

«СИНИЙ»

СИНИЙ

Первое впечатление, лицо, визуальный контакт:

- Избегают визуального контакта

Телосложение, внешний вид:

- Выраженная склонность к худобе, редко полнеют с возрастом
- Одеваются удобно и не броско. Редко можно увидеть какие-либо украшательства в одежде
- Мужчины нередко носят бороду или усы. Часто носят очки. Все это воспринимают как еще один эшелон обороны от внешнего мира

Голос, манера речи:

- Редко заговаривает первым
- Речь достаточно тихая, себе “под нос”. В речи преобладают цифры и тактико-технические характеристики

Мимика и жесты:

- Мимика крайне сдержанная, жестикуляция практически отсутствует

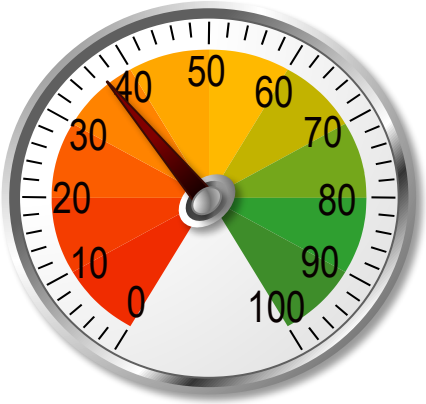
Особенности поведения:

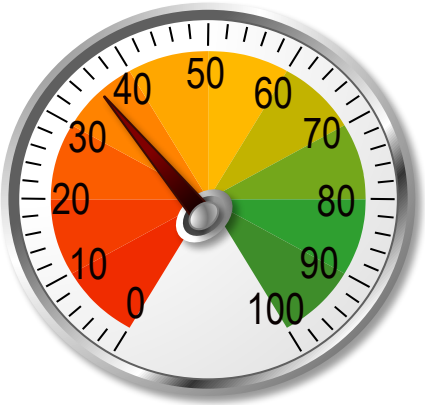
- Стараются быть максимально незаметными
- Внимательно читает описания товаров, просит ознакомиться с инструкцией. Задает узко-специализированные вопросы

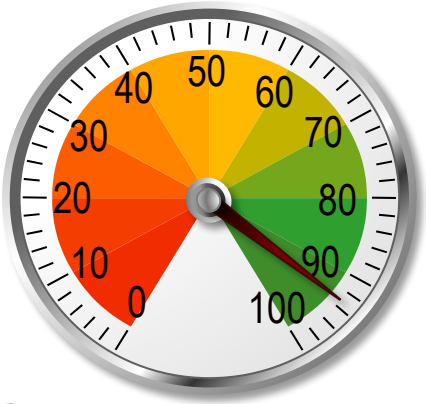
СИНИЙ

Девиз: «Целесообразность»

Действия **Отношения** **Знание нюансов**







Характеристики:

- Ориентирован на будущее;
- Педант;
- Избегает общения;
- Безразличен к внешним проявлениям;
- Долго принимает решение

Базовые потребности:

- Экономить деньги;
- Иметь более крепкое здоровье;
- Сохранить имущество;
- Избегать проблем;
- Избегать критики;
- Быть в безопасности;
- Долговременное использование

СИНИЙ

Безопасность
Ваш выбор
Надежность
Полезно
Долговременно
Проверено временем

СИНИЙ

Что нужно делать:

- Соблюдать бОльшую дистанцию
- Давать максимально подробную инструкцию
- Говорить спокойно, максимально тихо из возможного
- Время и терпение для обстоятельной беседы

Что НЕ нужно делать:

- Решать за клиента
- Лишать права выбора
- Жестикулировать
- Пытаться ускорить процесс

СИНИЙ

ОПРЕДЕЛИТЕ ПСИХОТИП

2

ИГРА «ОТДЫХ»

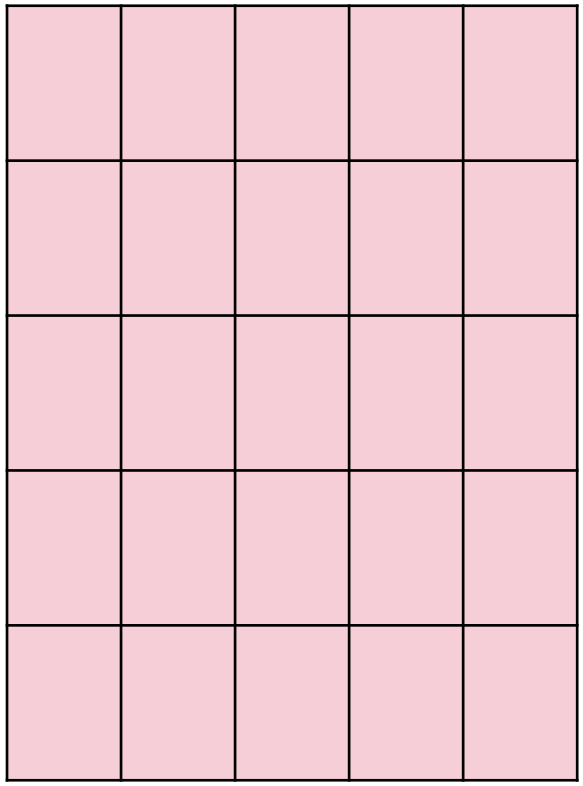
- 5 дней + 2 дня (прилет/отлет)
- любая точка мира
- свободный бюджет
- обучение новому – желательно

Цель: выбрать место, куда вы все отправитесь отдыхать и где вам всем будет хорошо!

3

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ АРГУМЕНТАЦИЯ

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ АРГУМЕНТАЦИЯ



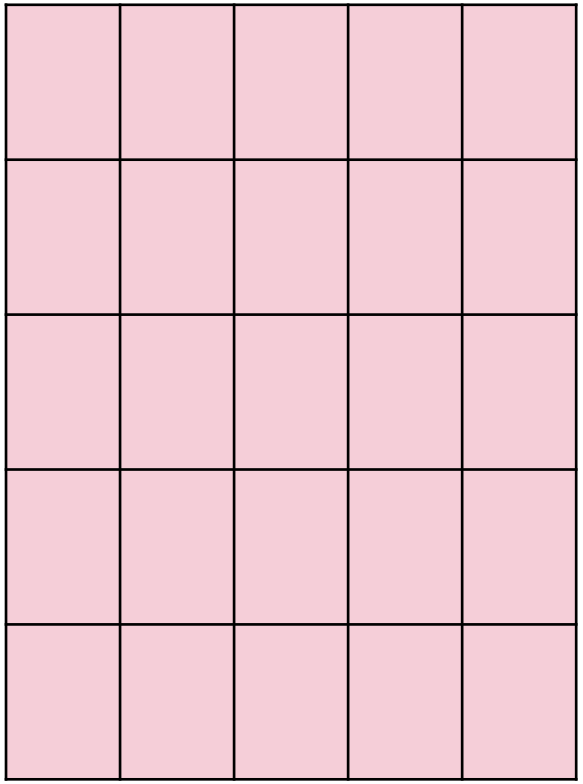
1. **ЗАПОЛНИТЬ РЕШЕТКУ АРГУМЕНТОВ**

2. **ВОЛНЫ:**
   - АКСИОМЫ
   - ДОКАЗУЕМОЕ
   - ЛИЧНОЕ

3. **ТАП**
   - ТЕЗИС-АРГУМЕНТ-ПОДДЕРЖКА

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ АРГУМЕНТАЦИЯ

Тезис: ПОЧУМУ ВАЖНО УЧАСТВОВАТЬ В СДАЧЕ КРОВИ НА РЕГУЛЯРНОЙ ОСНОВЕ?



1. **ЗАПОЛНИТЬ РЕШЕТКУ АРГУМЕНТОВ**

2. **ВОЛНЫ:**
   - АКСИОМЫ
   - ДОКАЗУЕМОЕ
   - ЛИЧНОЕ

3. **ТАП**
   - ТЕЗИС-АРГУМЕНТ-ПОДДЕРЖКА