

| ПРАКТИКУМ | МОДУЛЬ 2 |

УБЕЖДЕНИЕ И ОКАЗАНИЕ ВЛИЯНИЯ



Практикум 1

Аргументация для различных стилей DISC

Практикум 1

Какие аргументы

- Позволяют убедить людей этого стиля DISC?
- Не работают с людьми этого стиля DISC?

Группа 1 – КРАСНЫЙ "D"

Группа 2 – ЖЁЛТЫЙ "I"

Группа 3 – ЗЕЛЁНЫЙ "S"

Группа 4 – СИНИЙ "C"





Аргументы



Убеждает

-
-
-
-
-



Не убеждает

-
-
-
-
-



Аргументы



Убеждает

-
-
-
-
-



Не убеждает

-
-
-
-
-



Аргументы



Убеждает

-
-
-
-
-



Не убеждает

-
-
-
-
-



Аргументы



Убеждает

-
-
-
-
-



Не убеждает

-
-
-
-
-

Практикум 2

Кейс «Проект»

Кейс «Проект» - Работа в группах

1. Подготовка (10 минут)

- Прочтите кейс
- Подготовьте встречу с сотрудником с учетом стиля поведения DISC сотрудника
 - Группа 1 – «Зеленый» сотрудник
 - Группа 2 – «Синий» сотрудник
 - Группа 3 – «Красный» сотрудник
 - Группа 4 – «Желтый» сотрудник


2. Проведите встречу (5 минут)

3. Экспресс-обратная связь: (3 минуты)

- Точки силы
- Точки роста

10 минут + 5 минут + 3 минуты





Кейс «Проект» - Работа в группах

- Вы планируете поручить сотруднику реализацию важного проекта
- Проект нацелен на внедрение новой технологии, которая существенно уменьшит потери на производстве, снизит процент ручного труда и брака, повысит удовлетворенность заказчиков. Вы знаете, что конкуренты также работают над внедрением этой технологии.
- Сотрудник будет официально назначен руководителем проекта. В его ответственности формирование проектной команды, инициация проекта, ТЭО, взаимодействие с ключевыми подрядчиками и партнерами, ведение и контроль проекта
- К сожалению, в компании дефицит квалифицированных управленцев, и сейчас вы не можете освободить сотрудника от его текущих обязанностей
- Вы планировали прибавить 20% к окладу сотрудника за проектную работу, но финансовый менеджер только что сообщил, что в ближайшем квартале это невозможно
- Для сотрудника это будет первый опыт реализации проекта такого уровня.
- Встреча с сотрудником состоится через 10 минут



Что можно адаптировать, чтобы улучшить взаимодействие?

- Аргументы
- Темп: быстрее – медленнее
- Громкость: громче – тише
- Эмоции: живые – спокойные
- Жесты: много - немного
- Стилль: неформальный - формальный
- Детализация: крупнее - мельче
- Участие в диалоге: говорить – слушать
- Изложение: структурное - линейное

Практикум 3

Определите тему, цель, контекст,
проведите анализ адресатов

Тема / Цель
...

Адресат(ы)
...

Контекст: Место / Время / Формат
...

Ситуация
Заголовок

Негативные последствия
Заголовок

Задача
Заголовок

Выгоды
Заголовок

Действия
Заголовок

Ключевое сообщение 1

Ключевое сообщение 1

Предложение
Предлагаю

Ключевое сообщение 1

Их действия

Ключевое сообщение 2

Ключевое сообщение 2

Ключевое сообщение 2

Наши действия

Ключевое сообщение 3

Ключевое сообщение 3

Ключевое сообщение 3

Следующие шаги

Связка

Связка

Связка

Связка

Завершение

Анализ адресатов

Заинтересованные стороны	Стиль	Отношение	Причины / Интересы	KPI	Вопросы, которые могут быть заданы мне
1					
2					
3					
4					
5					

Практикум 4

Сформулируйте предложение

Практикум 5

Сформулируйте заголовки

Практикум 6

Сформулируйте ключевые сообщения разделов «Ситуация» и «Негативные последствия»

Практикум 7

Сформулируйте ключевые сообщения раздела «Выгоды», уточните формулировки «Задача» и «Предложение»

Практикум 8

Сформулируйте ключевые
сообщения раздела «План
действий»

Практикум 9

Продумайте и сформулируйте
связки между разделами макета

СВЯЗКИ



Эффективно

- Задумайтесь, к чему это может привести!
Вот лишь несколько последствий
- Какой вывод можно сделать из этого?
- Есть ли решение? Да!
- Предложение имеет несомненные выгоды, а именно:
- В чем привлекательность этого предложения?
-



Не эффективно

- Теперь перейдем ко второму разделу
- Далее я расскажу о...
- И вот, значит.. Ну, и...
- Итак...
- В общем...