

# شخصیت‌شناسی در فروش

با استفاده از ابزار DISC



TTI SUCCESS INSIGHTS®

**Impact**  
Important Act



با هر مشتری چگونه باید رفتار کرد؟

مشتریان متفاوت را چگونه می توان متقاعد کرد؟

این دو پرسش برای مدیران، اهالی کسب و کار و فروشندگان، همواره مطرح بوده و هست. پرسش هایی که دانستن پاسخ برای آنها، عملکرد فعالان تجاری را ارتقا می دهد.

در این کارگاه:

شخصیت خود را می شناسید.

رفتار و شخصیت مشتریان را تحلیل می کنید.

مبنای تصمیم گیری مشتریان مختلف را درک می کنید.

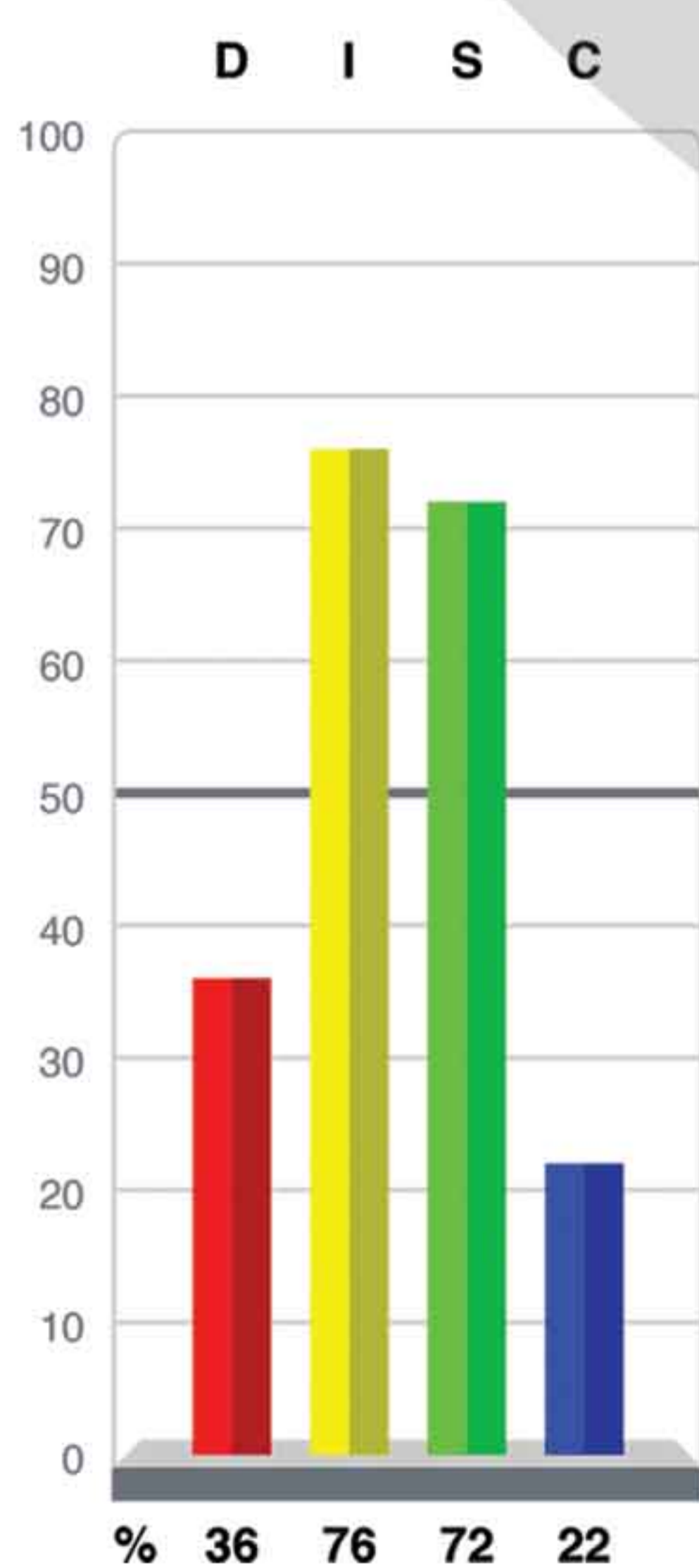
راهکارهای فروش به هر یک از تیپ های شخصیتی را فرا می گیرید.

آزمون DISC و گزارش فردی تحلیل رفتار و شخصیت به زبان انگلیسی و فارسی

تست شخصیت شناسی DISC از جمله آزمون های پرکاربرد و معتبر روانشناختی متعلق به مجموعه TTI آمریکا است که پیش از ورود افراد به کارگاه به صورت آنلاین انجام می گیرد و هر فرد با گزارش شخصی مربوط به خود وارد کارگاه می شود. کاربرد این آزمون در شناخت شخصیت خود، شخصیت دیگران و روش های برقراری ارتباط با دیگران است.

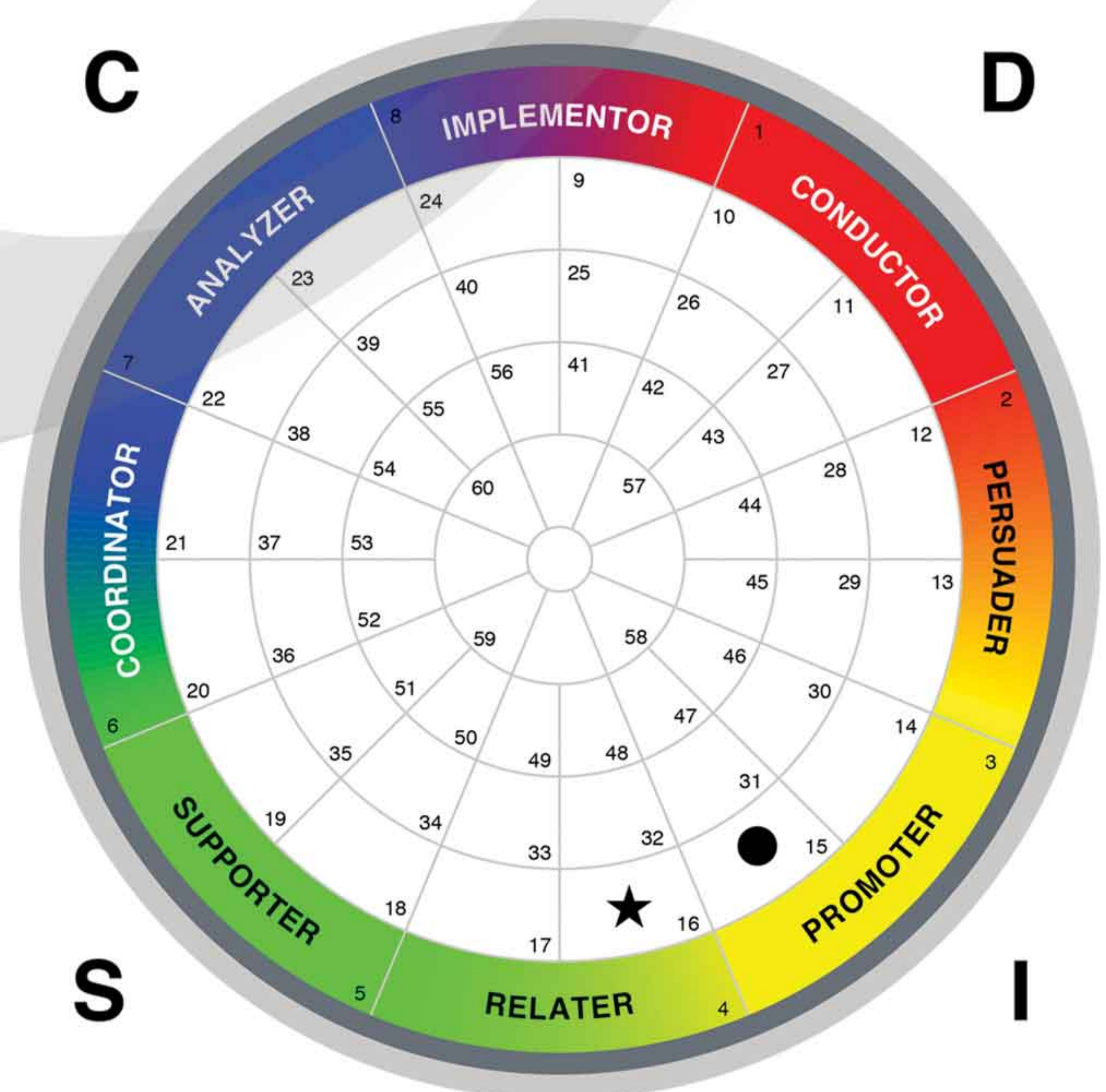
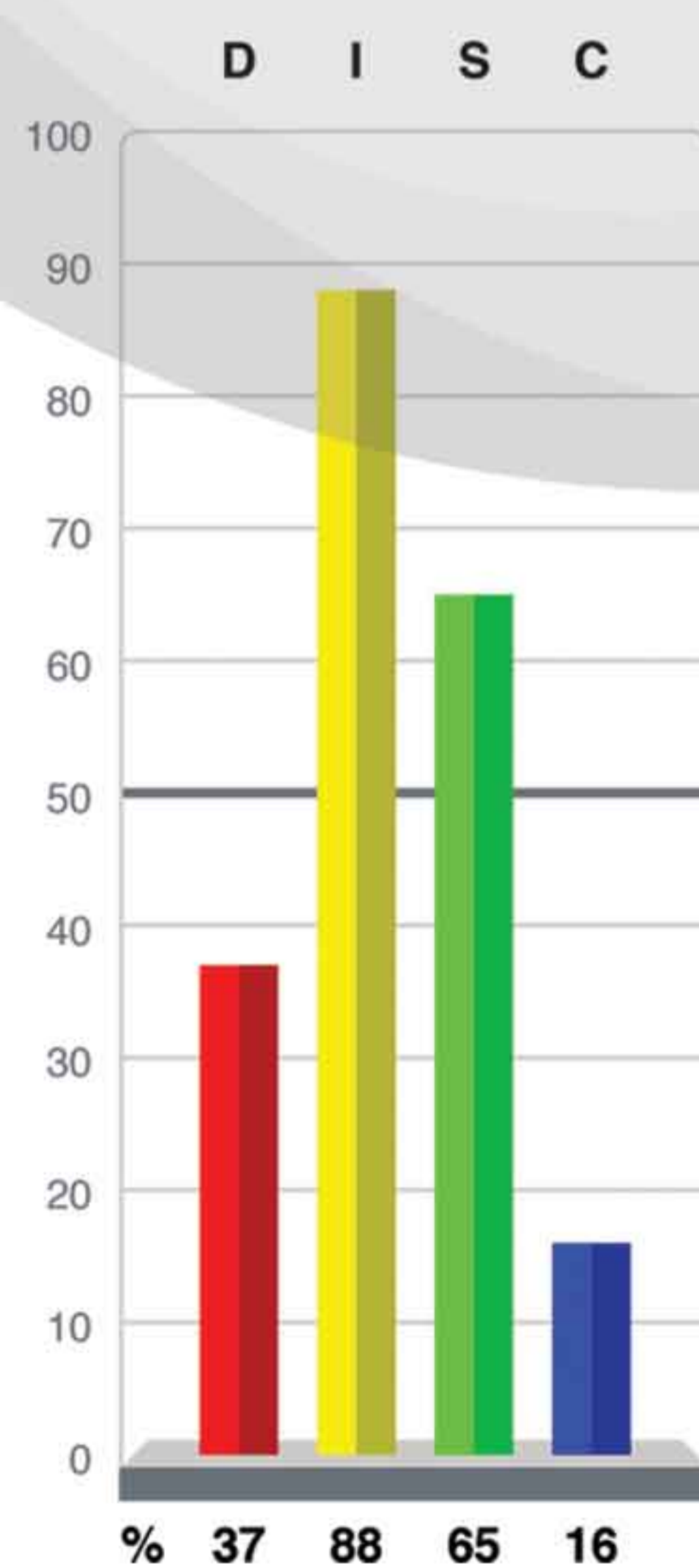
Adapted Style

Graph I



Natural Style

Graph II



مدت کارگاه: ۸ ساعت

ایفای نقش / کلیپ آموزشی / مطالعه موردی

ویژه: مدیران / فعالان کسب و کار و بازاریابی

تیمهای فروش / کارکنان سازمانها

علاقه‌مندان به روانشناسی فروش

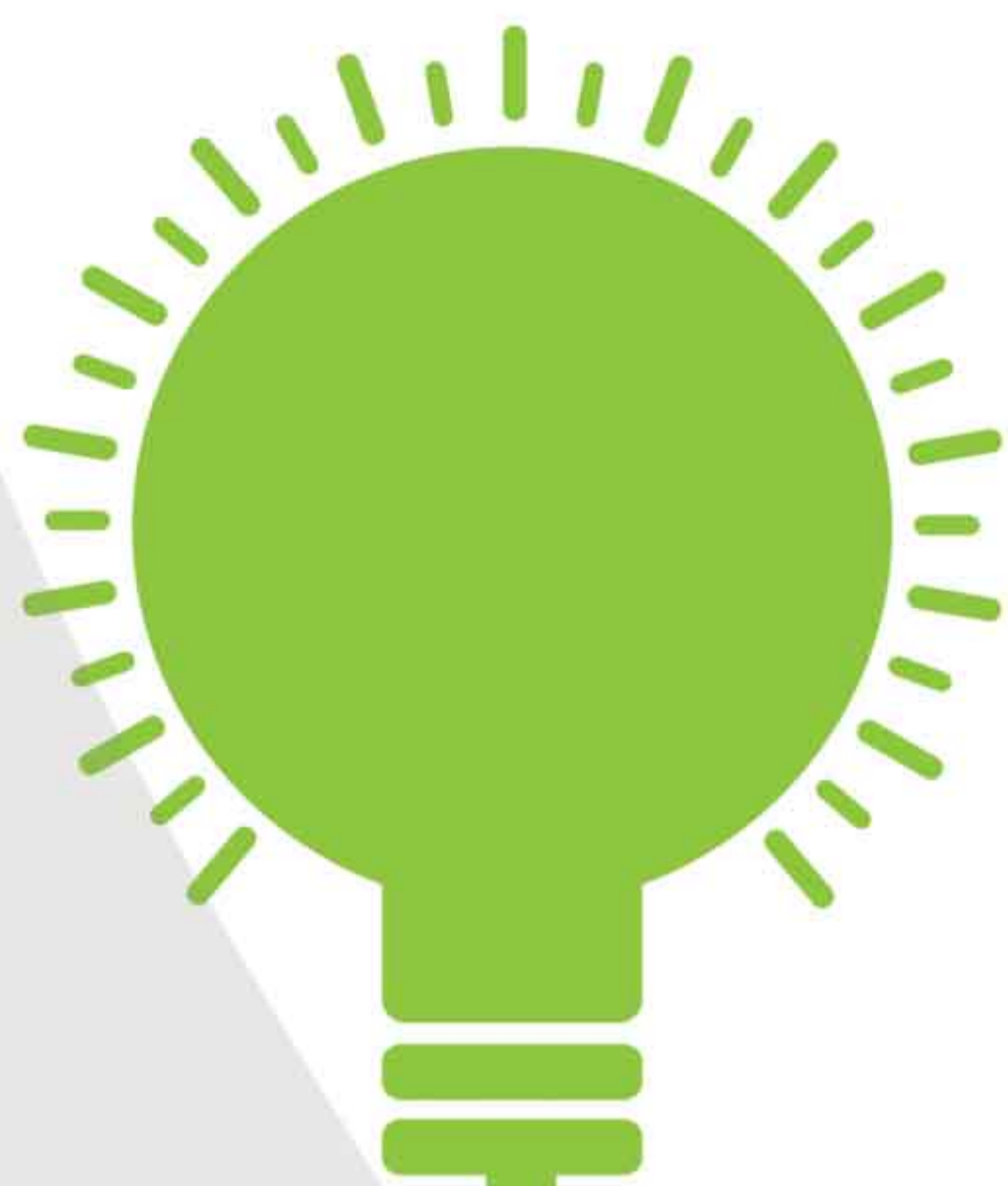


مدرس: جمال قمری

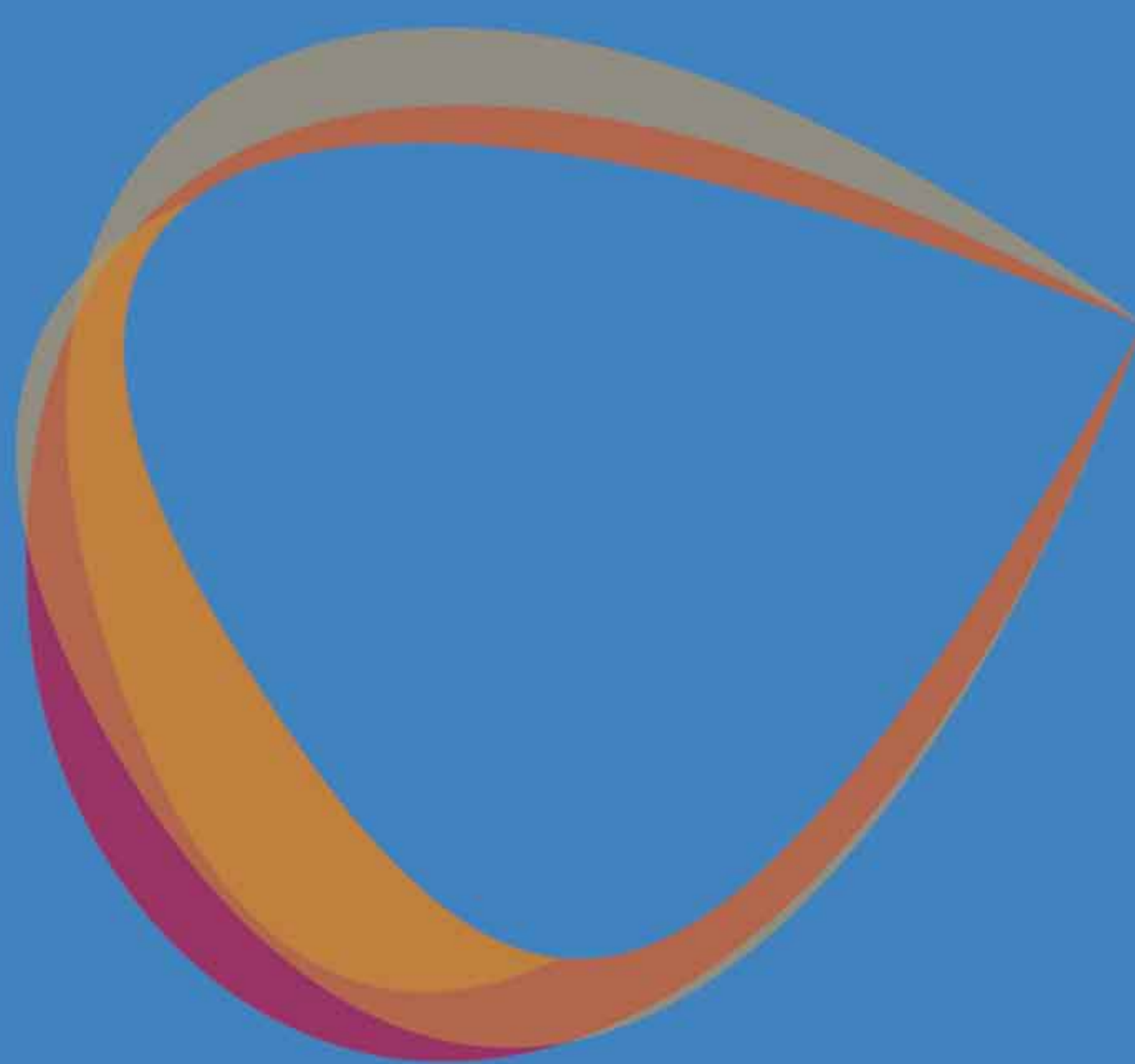
متخصص مذاکره و متقاعدسازی

مدرس کمپانی‌های داخلی و بین‌المللی

به کسانی که در کل مدت کارگاه حاضر باشند، دو گواهینامه به زبان‌های فارسی و انگلیسی از انجمن علمی مددکاری اجتماعی ایران و مجموعه The New Management Network اعطا می‌شود.



**Impact**  
Important Act



آدرس: تهران، زعفرانیه، مقدس اردبیلی، ساختمان فرخ

تلفن: ۲۲۴۱۷۳۸۳ / ۲۲۴۱۵۶۰۶

فکس: ۲۲۴۰۶۶۵۰

[www.impactpro.ir](http://www.impactpro.ir)

[training@impactpro.ir](mailto:training@impactpro.ir)

[telegram.me/impactpro](https://t.me/impactpro)