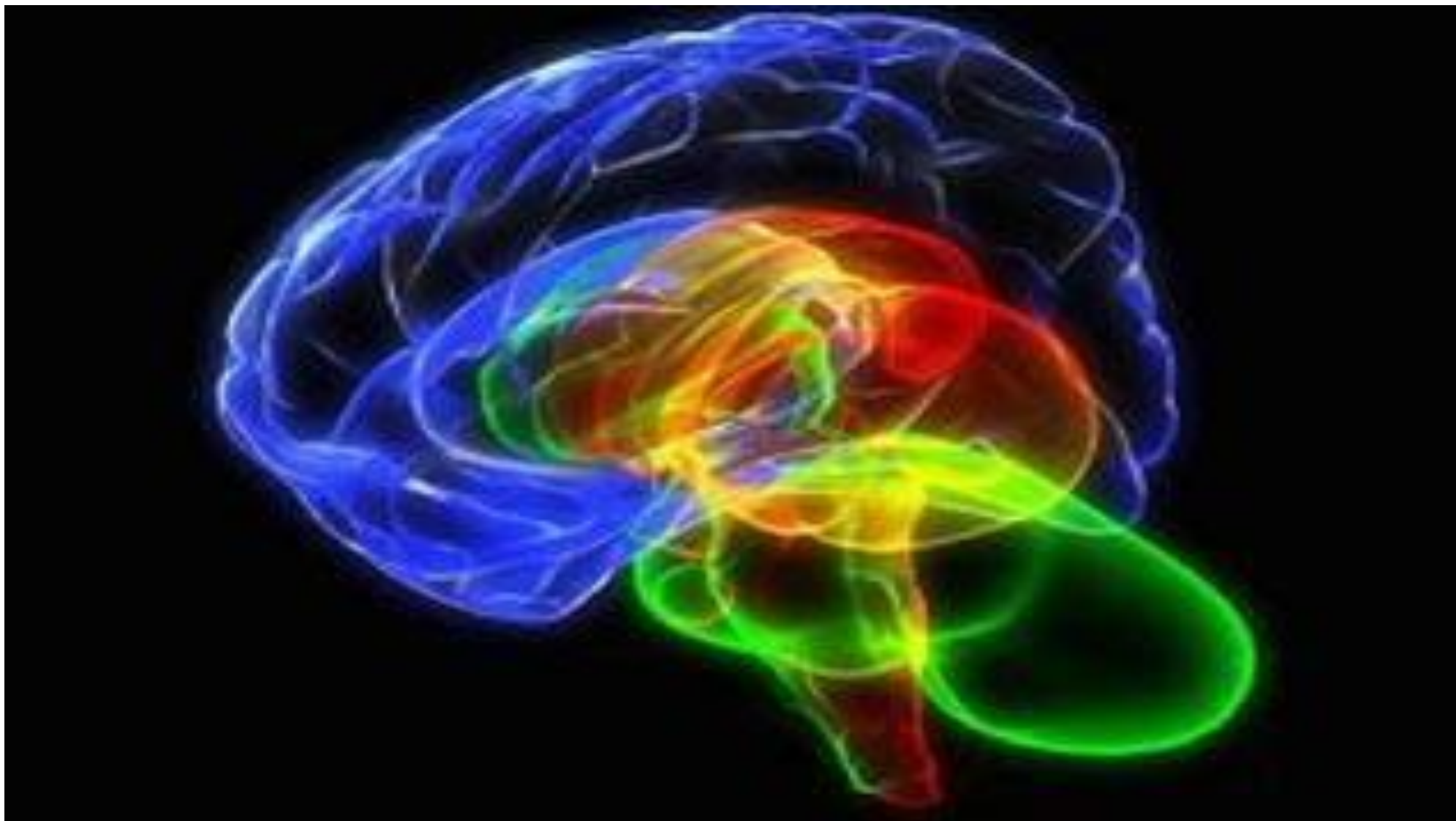


1

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

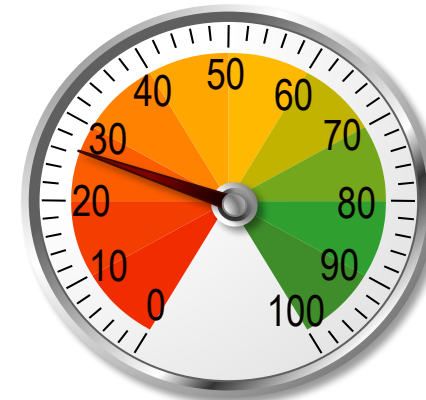
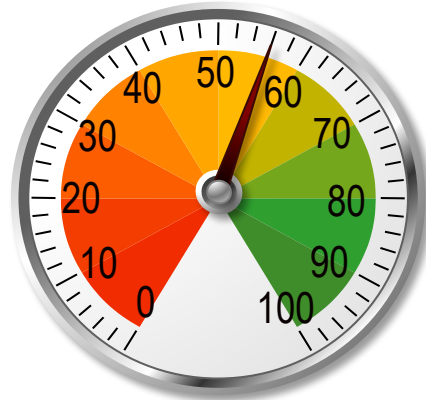
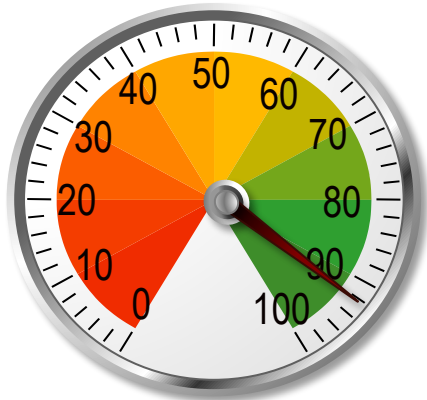
# КРАСНЫЙ

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

▪ Редкий

▪ АКТИВНОСТЬ

▪ 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

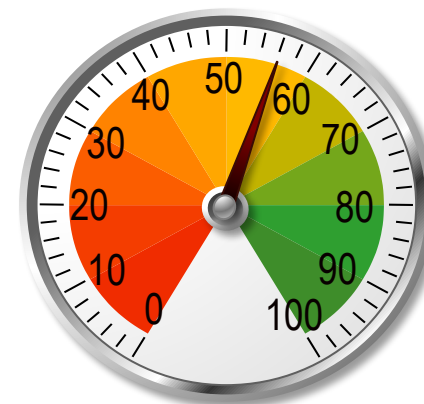
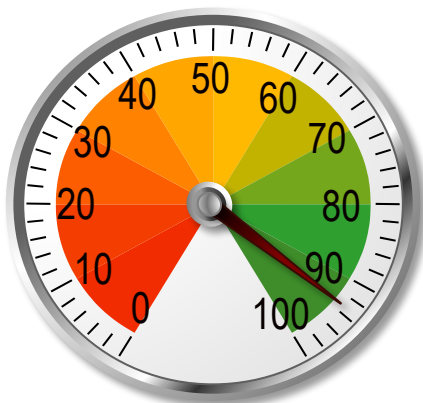
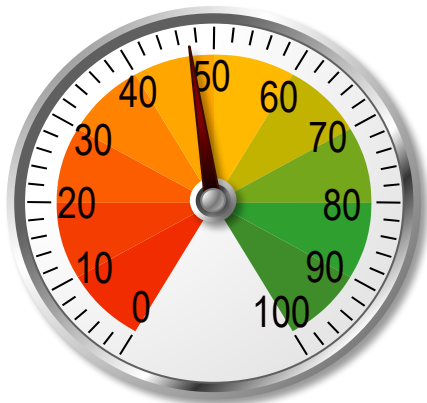
# ЗЕЛЕНЫЙ

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 украшения 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

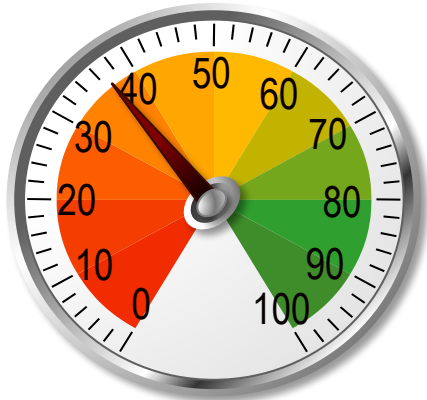
# СИНИЙ

Девиз: «Целесообразность»

Действия

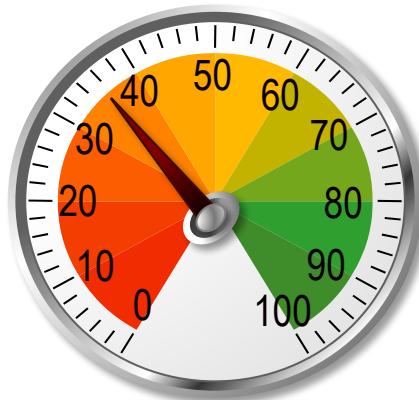
Отношения

Знание нюансов



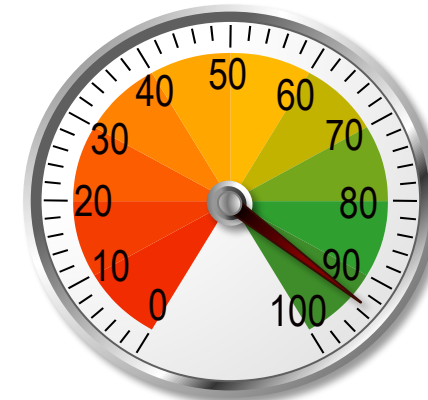
Характеристики:

- 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:



Что НЕ нужно делать:

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

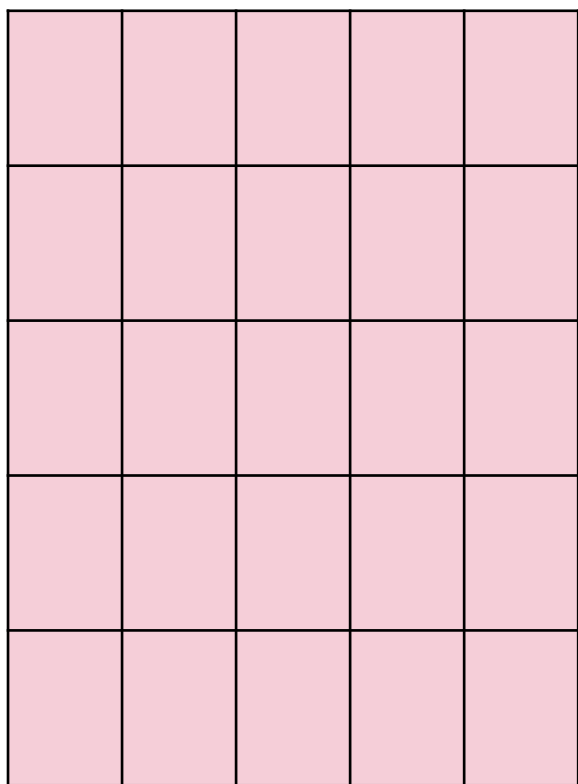
**1. ЗАПОЛНИТЬ РЕШЕТКУ  
АРГУМЕНТОВ**


**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