

1/19/2017



TTI SUCCESS INSIGHTS®

TTI
SUCCESS
INSIGHTS

OSOBNOSTNÍ DIAGNOSTIKA VE FINANČNÍCH SLUŽBÁCH





Každý člověk je totiž jiný. Každý zákazník i kolega se jinak chová a jinak komunikuje. Všímá si jiných věcí a má odlišnou motivaci.

"Jsme ochotni obchodovat a spolupracovat s těmi, kteří jsou „NAŠE KREVŇÍ SKUPINA“. To jsou lidé, kteří nás zaujmou, mají podobný způsob uvažování, jsou nám sympatičtí a my jim můžeme důvěřovat.

Vaši zákazníci..."

Lidí, kteří jsou naše krevní skupina je výrazně méně než těch, kteří uvažují jinak než my. Abychom uspěli, je důležité poznávat lidi okolo sebe (svůj tým, své kolegy, své obchodní partnery).

Ti úspěšní v poskytování finančních služeb vynikají v následujících disciplínách:

- 1) znají svůj styl komunikace a chování**
 - ✓ přesně vědí, jak působí na ostatní
 - ✓ znají své silné stránky a staví na nich svůj projev
- 2) dokáží rozpoznat, koho mají před sebou**
 - ✓ při diskusi s klientem
 - ✓ při komunikaci s budoucím kolegou, nadřízeným, podřízeným
- 3) umí své chování a styl komunikace přizpůsobit osobě, se kterou jednají**
 - ✓ při prodejním rozhovoru
 - ✓ při vyjednávání
 - ✓ při náboru
- 4) manažeři umí pracovat s motivací svých lidí**
 - ✓ staví na přesně změřeném motivačním systému svých lidí namísto toho, aby všechny motivovali podle sebe



Chcete také vynikat v těchto disciplínách?
Přejete si, aby Vaši lidé byli motivovaní?
Chcete, aby Vaši manažeři uměli svým projevem zaujmout?

Stačí si jen vybrat z následujících nástrojů, které Vám pomohou:



1. OSOBNÍ DIAGNOSTIKA

Zjistíte, jaký styl komunikace preferujete. Ověříte si, jak působíte na ostatní a jaké jsou vaše silné a slabé stránky v komunikaci s ostatními lidmi.

Budete vědět, proč se Vám s někým dobře spolupracuje a s kým si rozhodně (zatím) nemáte co říct.

Získáte osobní zprávu a náš konzultant Vám poskytne výklad (zpětnou vazbu) k naměřeným hodnotám a poskytne základní možnosti rozvoje – na co se zaměřit a kde můžete rychle získat největší efekt.

2. UMĚNÍ PRODAT VŠEM

Jakmile budete mít svou osobní zprávu, můžeme Vás naučit pracovat s novými poznatky. Chcete umět rozpoznat typ člověka, kterého máte před sebou? Není to složité a dá se to trénovat.

Z různých úhlů pohledu dokážete do neuvěřitelného detailu pochopit preference dané osoby. Následně se naučíte přizpůsobit svůj projev směrem k této osobě. Na konci si bude myslet, že se snad musíte znát od školky. Tak sympatický mu Váš projev může připadat. Zakomponujete toto umění do "klasických" prodejních dovedností a čeká Vás několik desítek procent nárůstu v úspěšnosti obchodních jednání. Jde o formu 1 – 2 denního tréninku ve skupině nebo Vás můžeme koučovat.



3. NÁBOROVÉ AKTIVITY

Ano, tohle začíná být problém, ale jde to. Úplně stejně, jako při prodávání: rozpoznajte, s kým mluvíte, pochopte, koho hledáte. Naučte se přečíst si člověka a zkuste ho zaujmout tím, co ho zajímá, tedy ne Vás, ale jeho. Bezpečně poznáte, na co uslyší, jestli na možnost výdělku, nebo na bezva partu. Zakomponujte umění rozpoznání typu člověka a následného přizpůsobení do náborových aktivit: vyhledávání kontaktů, oslovení, rozhovory o možné spolupráci. Ale mluvte o tom jeho jazykem. Forma: 1 – 2 denní trénink s využitím své osobní zprávy.

4. VEDENÍ OBCHODNÍ SKUPINY

Budujete a vedete svůj tým? Tak to "musíte" vědět, jak se ke kolegům máte chovat, jak s nimi mluvit, o čem. A s každým trochu jinak - protože každý je jiný a hlavně: **Každého motivuje něco jiného.** Jestliže budete vědět, co motivuje Vás a co motivuje každého vašeho kolegu, daleko lépe mu budete moci uvolnit cestu a ukázat, jak může dosáhnout toho, co chce. Jestliže nepochopíte, proč (ne)dělá svoji práci, nemůžete ho efektivně motivovat. Proč lidé (ne)chodí na porady, proč lidé (ne)oslovují nové klienty? Dá se s tím pracovat a odhadovat, co od konkrétního člověka ve vašem týmu můžete čekat. Budeme pracovat s vašimi osobními zprávami, se správami členů vašeho týmu a následně můžeme naplánovat workshop nebo koučovat a najdeme tak řešení přesně pro Váš tým.

Chcete vědět víc?

Zavolejte nebo napište.

Jsme lidé, kteří se systematicky snaží pochopit zákonitosti finančního trhu a hlavně chování lidí v něm. Spojujeme umění obchodu a psychologie.



František Vlčík

TTI Success Insights CR&SR

jednatel

Interskill s.r.o.

tel.: 774496699

mail: frantisek.vlcik@interskill.cz

web: www.interskill.cz