

Mäklare i Ledning Mäklare i Verkligheten

JAG SOM PERSON

I verksamheter som inbegriper kontakter med andra människor, grundar sig stor del av framgången i kännedom om hur människor i vår omgivning kommunicerar och hur vi själva beter oss och interagerar med denna omgivning. Genom att bättre förstå hur olika säljare och köpare är vana att kommunicera och agera, får vi förutsättningar för effektivare kommunikation och därmed ökad försäljning.

IPU Profilanalys bygger på den välkände psykologen Carl G Jungs typologier och psykologen Lüchers färgskala med åtta huvudkaraktärer och är marknadens kanske mest lättanvända och pedagogiska verktyg för att förstå beteende. Verktöget skapar ett gemensamt språk för att bättre kunna förstå och beskriva beteende generellt. Eftersom kunskap ofta kommer med egen upptäckt, genomför varje kursdeltagare en självskattning via Internet (tar 10 minuter) för att identifiera sitt eget beteende. När var och en fått en timmes individuell återkoppling, fortsätter vi att lära mer om beteende tillsammans i grupp.

Efter de här två dagarna kommer du att

- Ha goda kunskaper i beteendeteori.
- Känna igen de olika arketyperna.
- Vara medveten om de olika karaktärernas styrkor och fallgropar.
- Veta hur de olika beteendetyperna hanterar konflikter.
- Ha kännedom om hur man som mäklare kan kommunicera effektivare med varje karaktär.

Sista delen i blocket är en workshop runt ett verksamhetsbaserat case, där du får omsätta dina kunskaper i beteende för att se hur du kan använda dem i ditt vardagliga arbete.