



برگزاری دوره تخصصی ارتباط موثر در اتاق بازرگانی اصفهان

کارگاه دوره تخصصی ارتباط موثر اعم از روانشناسی، زبان بدن و شخصیت شناسی مخاطب در اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اصفهان برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اصفهان در این کارگاه **وحید خدری کیا**، مشاور عالی مدیریت، برندینگ و مارکتینگ تیپ های شخصیتی افراد را شامل افراد صریح، منتقد، پرخاشگر و خودکم بین، خودشیفته و افراد جسور بیان کرد و به بررسی خصوصیات هر یک از این تیپ ها پرداخت. وی همچنین چارچوب استاندارد ارتباط و فروش را ویزیت به معنای مشاهده افراد و تحلیل تیپ شخصیتی آنها، سوال در مورد علایق و خواسته های طرف مقابل، معاینه، تشخیص و تجویز معرفی کرد. مدرس بین المللی دوره های فوق تخصصی فروش و بازاریابی افراد را از نظر گیرایی و پذیرش در فروش به سه دسته افراد سمعی، افراد بصری و افراد لمسی دسته بندی کرد و افزود: افراد سمعی اطلاعات خود را از طریق شنوایی بدست آورده، از شنیدن لذت می برند، از شنیده شدن احساس رضایت می کنند، نگاه مستقیم به آنها نقش مهمی در فروش داشته و ارایه توضیحات غیر ضروری آنها را دچار تشویش می کند. کیا با بیان اینکه 85 درصد مردان بصری و 80 درصد بانوان سمعی هستند، گفت: افراد بصری اطلاعات خود را از طریق چشم به دست آورده، چیدمان در فروش به این افراد حیاتی بوده، برای دیدن زمان لازم دارند و توضیحات اضافه نیز آنها را مشوش می کند. وی از جمله ویژگی های افراد لمسی را نیز عدم اعتماد به کالایی که نمی توانند لمس کنند، ایجاد رضایت از طریق دسترسی به کالا و... عنوان کرد. گفتنی است سرفصل های ارائه شده در این کارگاه آموزشی که به همت کمیسیون تشکل های اتاق بازرگانی اصفهان برگزار شد، اصول و راهکارهای ارتباطات حرفه ای با زنان و مردان، فنون ارتباط نفوذی در شخصیت افراد، تکنیک های شناسایی دروغ در افراد و تناقض گوئی، اصول حفظ ارتباط با مخاطبین و... بود.