



Центральный Дом знаний

Основан в 1922 году

Лицензия Департамента образования города Москвы регистрационный № 038478 от 22 июня 2017 года

(+7 495) 632-28-85 (Москва)

(+7 965) 431-93-18

Карта семинара

Шифр	ПДС-1119
Наименование	ПРАКТИЧЕСКАЯ ПСИХОДИАГНОСТИКА ПРИ ПОДБОРЕ ПЕРСОНАЛА. ИНТЕНСИВНЫЙ КУРС
Дата проведения	22 – 25 января 2019 года
Место проведения	Москва
Программа семинара	<ul style="list-style-type: none">• Характерология.• Профайлинг.• Физиогномика.• Психологическое тестирование и другие способы изучения персонала.
Дополнительная информация	Слушателям будут выданы следующие документы: <ul style="list-style-type: none">• договор;• акт выполненных работ;• копия лицензии на образовательную деятельность;• удостоверение о повышении квалификации.
Стоимость	40800 руб.

Внимание! Скидки!

Для корпоративных клиентов действуют **гибкие системы скидок** и льготные условия оплаты.

Для постоянных слушателей и организации, направляющей 2-х и более слушателей на один семинар, предоставляется **скидка 5%** от стоимости образовательных услуг.

Для организации, направляющей 5-х и более слушателей на один семинар, предоставляется **скидка 10%** от стоимости образовательных услуг.

Внимание! Данные скидки не распространяются на семинары за рубежом.



Подробная программа семинара

ПРАКТИЧЕСКАЯ ПСИХОДИАГНОСТИКА ПРИ ПОДБОРЕ ПЕРСОНАЛА. ИНТЕНСИВНЫЙ КУРС

Семинар ориентирован на директоров по персоналу, рекрутеров, собственников, директоров компаний, которые самостоятельно занимаются подбором кадров, а также на всех заинтересованных лиц.

ПРОГРАММА СЕМИНАРА:

День 1. Характерология

Характерология – учение о характере человека, основной целью которого является оценка, полноценная личностная диагностика «на глаз», без использования тестов и других оценочных инструментов

1.1. Типы реакций людей и их соответствие характерам

Практикум: Первая встреча: измеряем силу аффекта собеседника

1.2. Типы характеров — синтонный, демонстративный, напряженно – авторитарный, тревожно-мнительный, аутистический. Описание каждого типа, демонстрация на видео-примерах, Каковы базовый мотив, особенности поведения, слабые и сильные стороны. Как расположить к себе, как убеждать, как предупредить конфликт

Практикум: Нюансы поведения для каждого типа характера

1.3. Темперамент: меланхолический, флегматический, сангвинический, холерический. Сочетаемость с характерами. Зачем нужно знать темперамент собеседника

1.4. Комплексная структура личности

1.5. Понятие о радикалах (масках). Зачем нужны маски и как их «увидеть»

Практикум: Отработка навыка видеть истинный характер под «масками»

1.6. Особенности совместимости характеров в трудовом коллективе

Практикум: Игра «Общаемся с...»

День 2. Профайлинг

Профайлинг – это комплекс методик по диагностике личностных особенностей, скрываемых мотивов и оценке сообщаемой информации, основанных на оценке невербального поведения человека

Внимание! Скидки!

Для корпоративных клиентов действуют гибкие системы скидок и льготные условия оплаты.

Для постоянных слушателей и организации, направляющей 2-х и более слушателей на один семинар, предоставляется скидка 5% от стоимости образовательных услуг.

Для организации, направляющей 5-х и более слушателей на один семинар, предоставляется скидка 10% от стоимости образовательных услуг.

Внимание! Данные скидки не распространяются на семинары за рубежом.



2.1. Мотивы поведения, их иерархия и классификация

- Мотивы, которые мы декларируем и которые хотели бы скрыть
- Социально и ситуационно желательное поведение
- Типы личности и типы поведения человека

2.2. Невербальные сигналы как индикатор эмоциональных состояний и намерений личности

- Способы развития наблюдательности

Практикум: Упражнения для развития наблюдательности и формирования умений распознавания невербальных сигналов: мимики, пантомимики, жестов, паралингвистических сигналов

- Характеристика кода языка тела

Практикум:

- Упражнения для диагностики эмпатических способностей и развития умений распознавания эмоциональных состояний
- Упражнения для развития интуиции
- Упражнения для развития умений распознавания паралингвистических невербальных сигналов неуверенного и агрессивного поведения

2.3. Техники обнаружения обмана

- Манипуляции с информационным потоком (умолчание, селекция, передергивание, искажение, маскировка)
- Поведенческие признаки: мимика, жесты, пластика тела, взгляд

Практикум: Упражнения на обнаружение признаков неискренности и неуверенного поведения партнера в процессе общения

День 3. Физиогномика

Физиогномика – это скрытый, анонимный и конфиденциальный метод визуальной психодиагностики, учение, позволяющее понять характер человека по чертам лица

3.1. Возможности физиогномики. Типы лица. Физиогномические феномены

3.2. Поэлементный подробный психоанализ

- Анализ формы головы. Френология

Внимание! Скидки!

Для корпоративных клиентов действуют гибкие системы скидок и льготные условия оплаты.

Для постоянных слушателей и организации, направляющей 2-х и более слушателей на один семинар, предоставляется скидка 5% от стоимости образовательных услуг.

Для организации, направляющей 5-х и более слушателей на один семинар, предоставляется скидка 10% от стоимости образовательных услуг.

Внимание! Данные скидки не распространяются на семинары за рубежом.



- Анализ элементов лица
- Анализ морщин
- Анализ мимики

3.3. Мастерская физиогномического психоанализа

- Сборка физиогномических факторов в единый психологический портрет
- Целостный углубленный психоанализ личности на основе всех физиогномических данных
- Изучение личности на примерах
- Анализ партнеров и поиск психологических воздействий, подходов и оптимальной стыковочной совместимости
- Креативная физиогномика, или «фристайл мимики»

Практикум: работа участников с предоставленными тренером или самими участниками портретами на целостном и углубленном уровне

День 4. Психологическое тестирование и другие способы изучения персонала

Психологическое тестирование позволяет составить характеристику изучаемого лица, включающая сведения о его основных потребностях и мотивах поведения, способностях (в том числе к руководству и обучению), уровне интеллектуального развития и творческого потенциала, умении работать в составе команды, отношении к деньгам и материальным ценностям, прочности и стойкости убеждений, вероятности совершения компрометирующих поступков, а также других особенностях его личности (упорство, настойчивость, нацеленность на высокий результат, поведение в сложных ситуациях, склонность к вредным привычкам, авантюризм, мстительность и др.).

4.1. Методика 16 PF Кеттелла: процедура проведения, интерпретация

4.2. Тест акцентуаций характера Шмишека-К. Леонгарда: процедура проведения, интерпретация

4.3. Тест MMPI: процедура проведения, интерпретация

Практикум: диагностическая работа с методиками психодиагностики характера.

4.5. Графология

- Проявление в почерке нескольких качеств, которыми должны обладать менеджер по продажам, HR-менеджер и секретарь.

4.6. Полиграф или MindReader?

4.7. Другие инновационные методы психодиагностики

Стоимость участия: **40800 рублей**. В стоимость включены раздаточные материалы по теме тренинга, питание, комплекты для записей.

Внимание! Скидки!

Для корпоративных клиентов действуют гибкие системы скидок и льготные условия оплаты.

Для постоянных слушателей и организации, направляющей 2-х и более слушателей на один семинар, предоставляется скидка 5% от стоимости образовательных услуг.

Для организации, направляющей 5-х и более слушателей на один семинар, предоставляется скидка 10% от стоимости образовательных услуг.

Внимание! Данные скидки не распространяются на семинары за рубежом.



Центральный Дом знаний

(+7 495) 632-28-85 (Москва)
(+7 965) 431-93-18

Основан в 1922 году

Лицензия Департамента образования города Москвы регистрационный № 038478 от 22 июня 2017 года

Место проведения семинара: **Москва**

Адрес: **пожалуйста, уточните у организатора**

Начало в 10.00 час.

Для профессиональных бухгалтеров – возможно получение сертификата идущего в зачет ежегодного повышения квалификации!

Внимание! Скидки!

Для корпоративных клиентов действуют **гибкие системы скидок** и льготные условия оплаты.

Для постоянных слушателей и организации, направляющей 2-х и более слушателей на один семинар, предоставляется **скидка 5%** от стоимости образовательных услуг.

Для организации, направляющей 5-х и более слушателей на один семинар, предоставляется **скидка 10%** от стоимости образовательных услуг.

Внимание! Данные скидки не распространяются на семинары за рубежом.