**ГЛУБИННЫЙ ПОВЕДЕНЧЕСКИЙ КОД**© **В КОММУНИКАЦИЯХ С ЦЕЛЕВЫМИ АУДИТОРИЯМИ:**

**БРЕНДИНГ, МАРКЕТИНГ, ПРОДАЖИ, КАДРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ**

**Программа тренинга-практикума**

9.30 - 10.00 Регистрация участников

10.00 – 10.15 Знакомство с участниками, представление целей и задач тренинга

10.15 – 11.30 Основы определения Глубинного Поведенческого Кода©: физиология и социальная среда обитания. Ресурсные состояния человека и их основные признаки. Базовые поведенческие стратегии и ценностные модели потребителей. Модели эстетического выбора и их зависимость от Глубинного Поведенческого Кода© потребителей

11.30-11.50 Перерыв

11.50-13.30 Стили принятия решения и мышление различных профилей потребителей. Диффузия инноваций, стратегии продвижения продукта/услуги и их корреляция с поведенческими профилями потребителей.

Практикум по определению Глубинного Поведенческого Кода© внутри группы в онлайн и оффлайн форматах (деловая игра).

13.30-14.30 Обед

14.30-15.00 Технологии и инструменты проектирования эффективных коммуникаций Бренда с различными целевыми аудиториями на основе Глубинного Поведенческого Кода©: визуальный контент, аудио контент, лингвистика

15.00-15.30 Глубинный Поведенческий Код© в переговорах

15.30-16.00 Глубинный Поведенческий Код© для подбора персонала и формирования эффективных команд

16.00-16.20 Перерыв

16.20-17.30 Практикум по применению технологий проектирования коммуникаций с различными целевыми аудиториями: деловая игра с участием нескольких команд

17.30-18.45 Разбор кейсов участников тренинга на определение степени эффективности внешних коммуникаций бренда: логотипы, сайты, страницы в соц сетях (4-5 кейсов)

18.45-19.00 ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ: ответы на вопросы