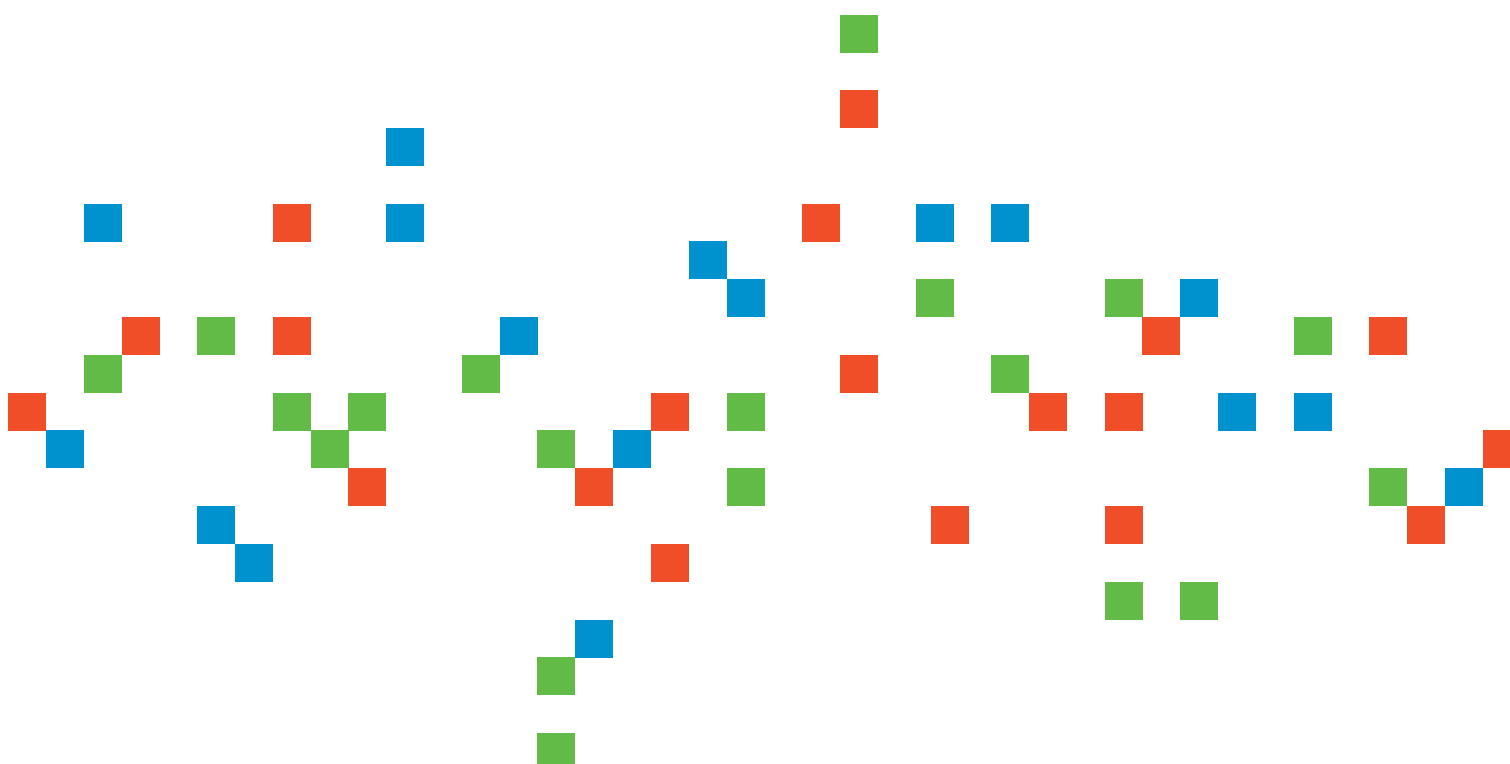


Sukces z Systemem

STRUCTOGRAM® Training



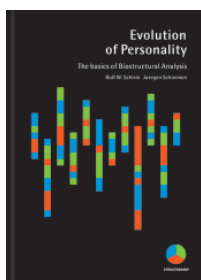
Co sprawia, że ludzie odnoszą sukcesy?

Istnieje niezliczona ilość teorii dotyczących odnoszenia sukcesu oraz sposobów na to, jak stać się zwycięzcą. Większość z tych teorii jest podstawą idealistycznych koncepcji, na przykład „perfekcyjny szef”, „właściwy styl przywództwa”, „poprawny profil osobowości dla wykonywanego zawodu” czy „optymalne techniki sprzedaży”.

Ideę tę, często wykorzystywaną jako modele szkoleniowe, zazwyczaj nie biorą pod uwagę istotnego faktu. Mianowicie tego, że nie istnieje optymalna „recepta na sukces”...

Zwycięzcy posiadają, znacznie różniące ich od innych, cechy osobowościowe. Charakteryzują się przede wszystkim autentycznością, indywidualnym stylem i stosowaniem metod i technik, które idealnie do nich pasują. Samo zrozumienie ich własnych struktur osobowości, staje się decydującym czynnikiem dla zastosowania świadomej strategii sukcesów. Jest udowodnione naukowo, że cechy osobowości oraz zachowanie człowieka zależą od jego indywidualnej struktury mózgu. Poprzez STRUCTOGRAM® możliwe jest poznanie tych cech oraz zastosowanie ich w praktyce.

Kompleksowe wprowadzenie do podstaw Analizy Biostrukturalnej, wraz z literaturą
ISBN 3-9522594-2-X



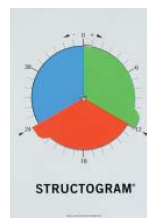
STRUCTOGRAM® Training System 1 Klucz do poznania samego siebie

KAŻDY CZŁOWIEK JEST INNY. Zamiast tworzyć globalne modele zachowań, seminaria STRUCTOGRAMu® skupiają się na indywidualizmie uczestników. Dzięki temu, mogą oni poznać swój potencjał i w pełni go wykorzystywać. Uczestnicy uczą się jak rozwijać swoją autentyczność zgodnie z naturą. Structogram® daje bazę wiedzy pozwalającą zrozumieć siebie, swoje zachowania i wybory, pomaga ustalić realistyczne cele, rozwinąć strategie osiągnięcia sukcesu oraz wskazać techniki sprzedaży i metody zarządzania, które okazują się być najlepsze i najskuteczniejsze dla nich samych.

STRUCTOGRAM® TRAINING SYSTEM 1 pokazuje rezultaty analizy biostrukturalnej, wskazuje klucz do poznania samego siebie, a zatem mocne i słabe strony, ograniczenia, najefektywniejsze sposoby na wykorzystanie swojego potencjału.

*„Kto wie więcej o sobie,
Ten może stosować swoją siłę celniej..”*

Podręczniki STRUCTOGRAM® Training System są dostępne wyłącznie na kursach szkoleniowych prowadzonych przez uprawnionych i licencjonowanych trenerów STRUCTOGRAM®. Wyniki Analizy Biostrukturalnej są czytelnie wizualizowane i można je w łatwy sposób zapamiętać dzięki trój kolorowej tarczy STRUCTOGRAM®.



STRUCTOGRAM® Training System 2 Klucz do poznania drugiego człowieka

KAŻDY CZŁOWIEK JEST NIEPOWTARZALNY.

Aby zrozumieć indywidualne predyspozycje potrzebujemy kryteriów, które pomogą nam zweryfikować wiele wrażeń jakie otrzymujemy. Praktyka codzienna pokazuje, że kompleksowe kompetencje zawodowe są niezwykle istotne dla rynku, ale to właśnie kompetencje dotyczące pracy z innymi ludźmi są niezbędne w zarządzaniu, relacjach, komunikacji, oczekiwaniach, a także dokonywaniu zmian i podejmowaniu decyzji. Nabywając umiejętności rozpoznawania biostruktury innych ludzi, możliwe jest zrozumienie ich zachowań, motywów postępowania oraz poznanie ich możliwości, a co ważniejsze, potencjału. Na podstawie tego wiadomo jest, jakie są sposoby motywacji tych ludzi oraz metody unikania niepotrzebnych konfliktów.

STRUCTOGRAM® TRAINING SYSTEM 2 daje klucz do poznania innych, rozpoznania ich biostruktury i zastosowania go w TRIOGRAMIE. Tym samym uczestnik nabywa umiejętności dopasowywania się do potrzeb swoich klientów, czy pracowników.

*„Kto bardziej rozumie innych,
Może ich łatwiej pozyskiwać dla
swoich idei...”*

Materiały Structogram Training System są w łatwy sposób przyswajane i stosowane w praktyce. Triogram jest rodzajem mapy, która kategoryzuje cechy ludzi w sposób szybki i niezawodny.



STRUCTOGRAM® Training System 3 Klucz do poznania klientów

KLIENCI SĄ RÓŻNI. Każdy klient ma swoje własne potrzeby oraz powody, dla których decyduje się na zakupy. Dlatego właśnie sprzedawca opierając się na chęci odniesienia sukcesu, musi przeprowadzać sprzedaż w różnorodny sposób. Sukcesywna sprzedaż opiera się na założeniu, że sprzedawca rozpozna indywidualne potrzeby klienta, które skłonią go do dokonania zakupu, jak również zaproponuje najodpowiedniejsze, a co za tym idzie, najefektywniejsze korzyści dla indywidualnego klienta. STRUCTOGRAM® TRAINING SYSTEM 3 daje klucz do poznania klientów. Uczy rozróżniać, dostrzegać najważniejsze podstawy i motywy sprzedaży, motywy społeczne, rozpoznawać czynniki związane ze sprzedażą mające wpływ na jego powodzenie lub opór przed jego dokonaniem. STRUCTOGRAM® pokazuje jak wykorzystywać odpowiednie argumenty w sprzedaży produktów lub usług.

*„Kto spełnia indywidualne potrzeby
klientów, Ten odnosi sukcesy”*

Istnieją trzy wyznaczniki, a co za tym idzie, trzy założenia, gwarantujące skuteczną sprzedaż:

Wyznacznik 1: harmonia pomiędzy osobowością sprzedawcy oraz metodologią sprzedaży

Założeniem jest samopoznanie. Gdy znasz swoje mocne strony, słabości i ograniczenia, umiesz świadomie wybrać odpowiednie metody i techniki sprzedaży.

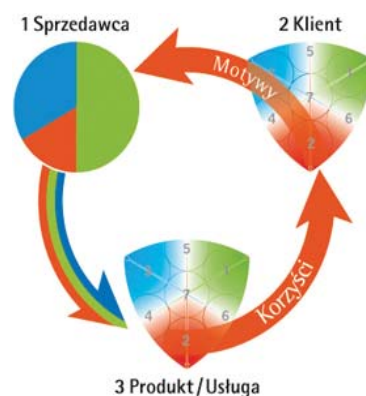
Wyznacznik 2: dopasowanie się do cech klienta pod warunkiem, że to działanie nie podważa wiarygodności sprzedawcy

Założenie dotyczy zrozumienia innych, które można osiągnąć poprzez poznanie siebie.

Wyznacznik 3: Szczegółowa wiedza o produkcie

Założenie, że wiedza o produkcie nie ogranicza się jedynie do jego charakterystyki, ale że jesteś w stanie połączyć cechy produktu z indywidualnymi pobudkami i potrzebami klienta

Materiały STRUCTOGRAM® Training System są dostępne na całym świecie w 21 językach.



STRUCTOGRAM® jest jedyny w swoim rodzaju

Analiza Biostrukturalna powstała dzięki wiedzy dotyczącej badaniom umysłu (MacLean) i została potwierdzona najnowszymi wynikami w takich dziedzinach naukowych jak: neurologia, biologia molekularna i genetyka behawioralna. Innymi słowy, Analiza Biostrukturalna wyróżnia w ludziach dorosłych biogenetyczne, nie podlegające zmianom, struktury podstawowe oraz cechy osobowości związane z funkcjonowaniem w określonym środowisku (nabyte). Sytuacje, w których trwale odczuwamy stres, są wynikiem prób „wytrenowania” zachowań, które nie odpowiadają podstawom naszej struktury lub ciągłego przymusu pokazywania oblicza, które nie jest zgodne z naszą naturą. Konsekwencjami są: niepewność, poczucie, że nie potrafimy sobie z czymś poradzić, niezadowolone, zwątpienie w siebie oraz zaburzenia psychologiczne i psychosomatyczne.

W myśl szkolenia głównym problemem jest to, że chcemy zmienić każdą cechę naszej osobowości, a konkretnie naszego zachowania. STRUCTOGRAM® Training System jednoznacznie określa cechy, które możemy zmienić bez problemu i te, których zmienić nie możemy – i mówi, jak żyć ulepszając siebie w zgodzie z naszą naturą. Tylko wówczas, gdy nabyte zachowania są w harmonii z indywidualnymi biologicznymi i genetycznymi podstawami struktury naszej osobowości, możemy powiedzieć, że osoba jest „autentyczna”: jest to głównym celem intensywnego treningu i wyznacznikiem osobistego sukcesu.

Wyjątkową zaletą STRUCTOGRAM® Training System jest jego łatwa obsługa: krótki czas, łatwe przyswajanie wyników i natychmiastowe przełożenie na zastosowanie w praktyce.

STRUCTOGRAM® Training System od wielu lat udowadnia, że jest niezawodnym fundamentem rozwoju osobowości. Na całym świecie ponad 1 milion ludzi ze wszystkich branż biznesu, szczególnie zarządzania i sprawujących różne funkcje wzięło udział w szkoleniach prowadzonych przez uprawnionych

trenerów STRUCTOGRAM®.

Co więcej, trenerzy STRUCTOGRAM® używają Analizy Biostrukturalnej, aby personalizować kolejne sesje szkoleniowe: w skuteczny sposób integrują STRUCTOGRAM® Training System z innymi szkoleniami m.in. dotyczącymi zarządzania, sprzedaży, komunikacji, zespołowymi warsztatami, ćwiczeniami z zakresu zarządzania projektami lub produktu – to tylko kilka z wielu możliwości. Cały proces szkoleniowy staje się bardziej realistyczny, wydajny i nabiera więcej sensu, gdyż pod uwagę brane są nie tylko te aspekty ludzkiej natury, które są formowane przez środowisko, ale również te, które wynikają z uwarunkowań biogenetycznych.

To nie jest test psychologiczny

Analiza Biostrukturalna nie jest testem psychologicznym lub narzędziem oceny w teoretycznym znaczeniu testów psychologicznych, tak jak egzamin kwalifikacyjny, ale jest neutralnym narzędziem samoanalizy genetycznie uwarunkowanej podstawowej struktury jednostki.

Analiza Biostrukturalna zachodzi na innym poziomie – używając analogii można powiedzieć, że zachodzi ona na poziomie nie podlegającego zmianom systemu operacyjnego „bio-komputera”, którym jest mózg, a nie na poziomie wymiennego oprogramowania. Podczas gdy w wielu testach psychologicznych zasadniczą kwestią jest to, co mieści się pomiędzy oczekiwanym profilem, a spektrum zachowań osób poddawanych badaniu. Analiza Biostrukturalna odnosi się przede wszystkim do indywidualnego potencjału osoby, a zwłaszcza do jego mocnych stron i ograniczeń. Genetycznie uwarunkowany potencjał nie ulega zmianom w trakcie życia. STRUCTOGRAM® jako wynik Analizy Biostrukturalnej jest dlatego stały i niezależny od wpływów środowiska, a tym samym zmiennych kryteriów testowych. Nie ma on na celu i nie może wyjaśnić wszystkiego, co dotyczy zachowania danej jednostki, ale wyróżnia «fundamentalne biologiczne uwarunkowania» leżące u podstaw jej zachowań. Ten sposób jest także skuteczną bazą dla kolejnych szkoleń. Structogram sam w sobie nie pokazuje żadnej ustalonej typologii, a raczej uwrażliwia uczestnika szkolenia na wielką różnorodność ludzkich zachowań.

Trójstopniowa organizacja mózgu

Zostało naukowo udowodnione, że ważne cechy osobowe człowieka zależą od indywidualnej struktury jego mózgu. Znany Amerykański badacz ludzkiego umysłu, profesor Paul D. MacLean, ustalił, że nasz mózg składa się z trzech systemów różniących się wiekiem ze względu na ich historię ewolucyjną oraz funkcjami, które spełniają. Niemniej, te trzy zupełnie różne umysły muszą współpracować razem w „trójdzielny mózgu” i komunikować się między sobą. Jednakże każdy z nich przestrzega swoich określonych „reguł gry”. Ludzkie zachowania ewoluują jedynie na skutek wzajemnego oddziaływania instynktownych i intuicyjnych reakcji pnia mózgu, impulsywnych i emocjonalnych reakcji układu limbicznego oraz racjonalnych reakcji wychodzących z kory nowej.



■ Pień mózgu

Przechowuje doświadczenia milionów lat, ośrodek instynktów i uczuć zbieranych na przestrzeni całego życia.

■ Układ limbiczny

Mózg emocji, asertywności i walki o przetrwanie.

■ Kora nowa

Mózg racjonalnego myślenia, planowanego działania i przewidywania, jest najmłodszym mózgiem w znaczeniu ewolucyjnym.

Licencjonowany Trener Structogram Training System: Piotr Jankowski

tel. 609 869 899 kontakt@jankowskipiotr.pl www.jankowskipiotr.pl