

 ВЕРБОВКА КУРС

ВЕРБОВКА В БИЗНЕСЕ

ICDS-GROUP.COM 2024

**Когда говорят: “Вербовка”,
часто приравнивают к слову
“плохо”**

НО БИЗНЕСМЕНЫ ПОНИМАЮТ, ВЕРБОВКА - ЭТО...

Инструмент достижения целей, система
определенных знаний и навыков.

И КАК ЛЮБОЙ ИНСТРУМЕНТ

ЭТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

он оставляет на
усмотрение того, кто
будет им пользоваться



A blurred background image of a business meeting with several people in professional attire. A large yellow rectangular box is overlaid in the center, containing the main title.

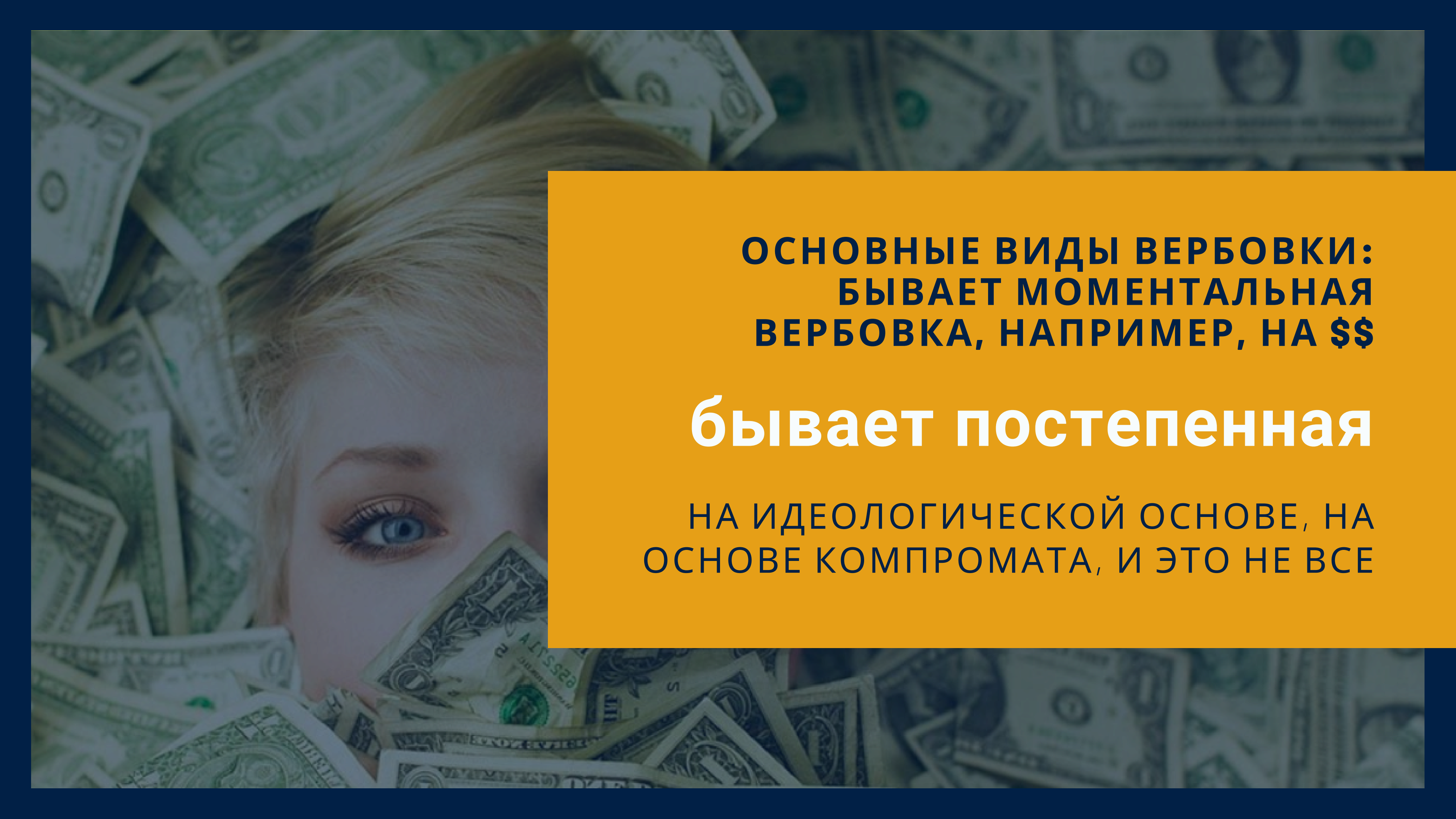
Кого вербуем?

СОТРУДНИКОВ, КЛИЕНТОВ, ПАРТНЕРОВ,
КОНТРАГЕНТОВ, ДИЛЕРСКИЕ СЕТИ,
ЛИЦ, ПРИНИМАЮЩИХ РЕШЕНИЕ...

ВЕРБОВКА - ЭТО ХЕДХАНТИНГ, ЗАКЛЮЧЕННЫЕ СДЕЛКИ, ВЫИГРАННЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ, САМЫЕ ВЫГОДНЫЕ УСЛОВИЯ, ДОЛГОСРОЧНОЕ ПАРТНЕРСТВО...

Вербовщик легко входит в контакт и может договориться с кем угодно о чем угодно

ВЕРБОВКА - ЭТО СОВОКУПНОСТЬ СРЕДСТВ, ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ПРИЕМОВ И ТЕХНОЛОГИЙ, НАПРАВЛЕННАЯ НА ТО, ЧТОБЫ ЗАВЕРБОВАННЫЙ ЧЕЛОВЕК ДЕЛАЛ ТО, ЧТО НАМ НУЖНО, И НЕ ДЕЛАЛ ТОГО, ЧТО НАМ НЕ НУЖНО.



**ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ВЕРБОВКИ:
БЫВАЕТ МОМЕНТАЛЬНАЯ
ВЕРБОВКА, НАПРИМЕР, НА \$\$**

бывает постепенная

НА ИДЕОЛОГИЧЕСКОЙ ОСНОВЕ, НА
ОСНОВЕ КОМПРОМАТА, И ЭТО НЕ ВСЕ

СХЕМА ВЕРБОВКИ

ВЫЯВЛЕНИЕ, РАЗРАБОТКА, ОЦЕНКА

Отдельно ставятся цели вербовки, отдельно – разрабатывается и определяется вербовочная уязвимость.

ПРИВЛЕЧЕНИЕ, ПРОВЕРКА, НАПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Учимся понимать, готов ли человек сотрудничать с нами или нет.

УДЕРЖАНИЕ, ПРЕРЫВАНИЕ КОНТАКТА

И, конечно, прерывание контакта, потому что иногда с некоторыми людьми проще расстаться.



ВЕРБОВОЧНАЯ УЯЗВИМОСТЬ

Является одной из главных характеристик с точки зрения вербовочных подходов. Вы должны понимать, каким уровнем вербовочной уязвимости обладает человек.

ЦЕЛЬ ВЕРБОВКИ

Начинаем ВСЕГДА с постановки цели!

ВЕРБОВОЧНЫЕ ПОДХОДЫ

Успешность любой вербовки зависит от вербовочного подхода к предприятию, бизнесмену и т. д.



ПРАВИЛО 3-Х СЕКУНД

ПИК ИНТЕРЕСА ДЛИТСЯ **3** СЕКУНДЫ.
3 СЕКУНДЫ - ЭТО ИДЕЯ
ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО НАСТОЯЩЕГО,
КОГДА ЧЕЛОВЕК НАХОДИТСЯ С ВАМИ В
СИСТЕМНОМ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ. ПОСЛЕ
ЧЕТВЕРТОЙ СЕКУНДЫ, ЕСЛИ ВЫ НЕ
ВНЕСЕТЕ КАКУЮ-ЛИБО ЭМОЦИЮ, БУДЕТ
ПРОИСХОДИТЬ УГАСАНИЕ ИНТЕРЕСА.

ОБЩАЯ ВСТРЕЧА И КОММУНИКАЦИЯ
МОЖЕТ ПРОДОЛЖАТЬСЯ ОТ **15** ДО **30**
СЕКУНД, ПОСЛЕ ЧЕГО КОНТАКТ СЛЕДУЕТ
ПРЕРВАТЬ. ОСНОВНАЯ ЗАДАЧА НА
ПЕРВОЙ ВСТРЕЧЕ - ЧТОБЫ ВАС
ЗАПОМНИЛИ.





ФОРА

ФРАЗА, ОТКРЫВАЮЩАЯ
РАЗГОВОР

**Когда вы
подходите к
человеку,**

ТО ДОЛЖНЫ СКАЗАТЬ ТАКИЕ
ФРАЗЫ, КОТОРЫЕ
ПРИВЛЕКУТ ЕГО ВНИМАНИЕ.
ЗДЕСЬ ПОМОЖЕТ "ФОРА".
ДЛЯ РАЗНЫХ ТИПОВ
ХАРАКТЕРА ФОРА СВОЯ

Имидж

ИЛИ УПРАВЛЕНИЕ ПЕРВЫМ ВПЕЧАТЛЕНИЕМ



лик любви – имидж,
направленный на
привлечение любви



лик дружбы – это
имидж для дружбы



лик работы – это
консервативный стиль

Чего важно избегать:



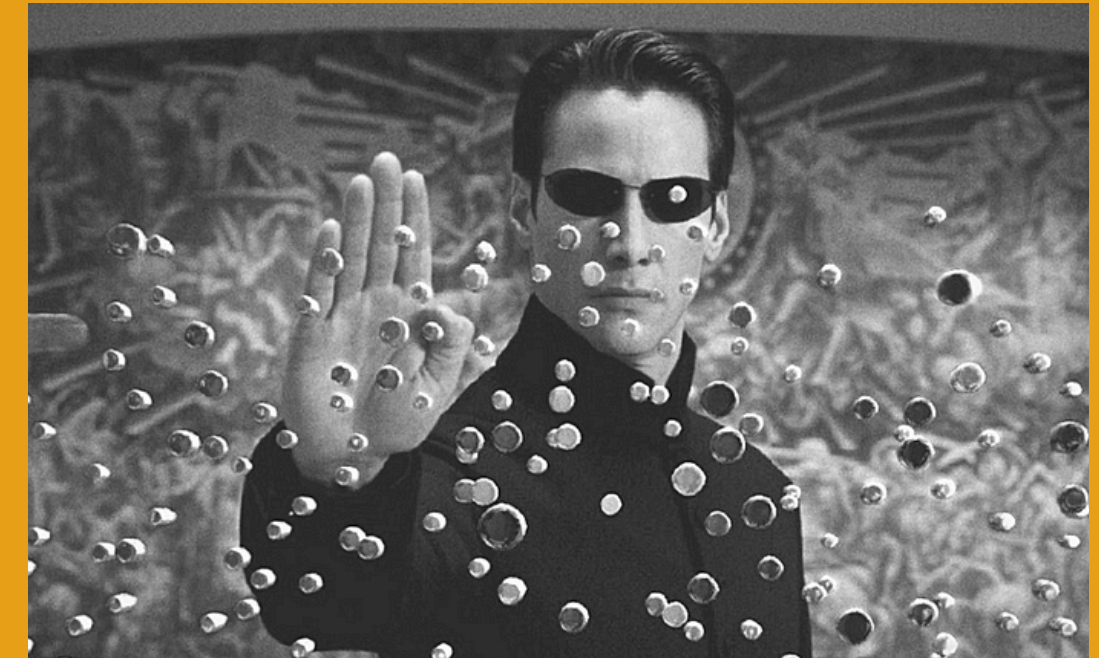
ИЗВИНЕНИЙ

и высказывания
признаков неуверенности
(кроме специальных
приемов)



НЕУВАЖЕНИЯ

даже малых проявлений
неуважения и
пренебрежения к
собеседнику



ДАВЛЕНИЯ

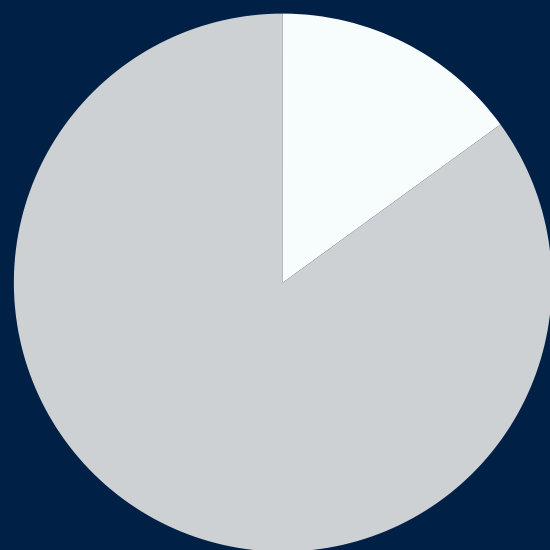
вынуждающего человека
занимать
оборонительную
позицию



Формализированное досье или центральный файл

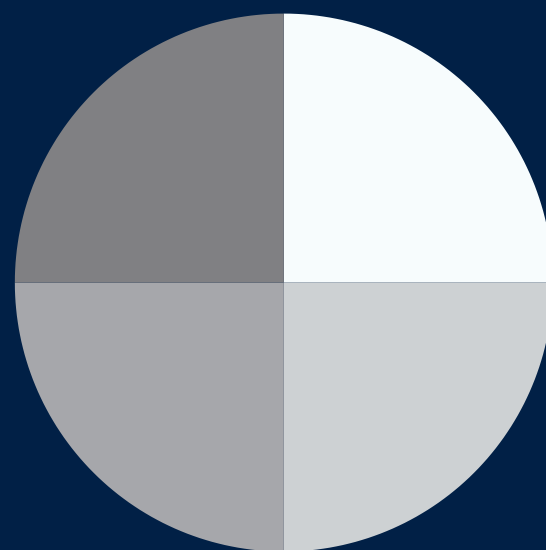
Собирается на всех этапах процесса вербовки; вы должны точно понимать, чем дышит и что чувствует человек, с которым вы общаетесь.

Формализированное досье состоит из 2-х больших разделов и пояснений:



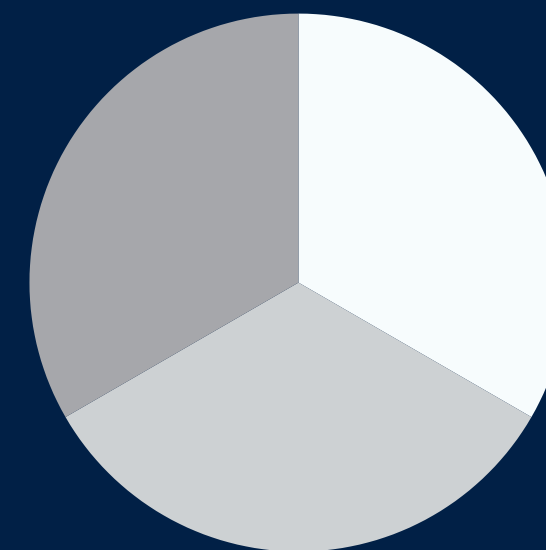
ХАРАКТЕРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЛИЧНОСТИ

Физические, функциональные, общие, психические, интеллектуальные и любые другие, которые могут быть нам полезны в работе с человеком.



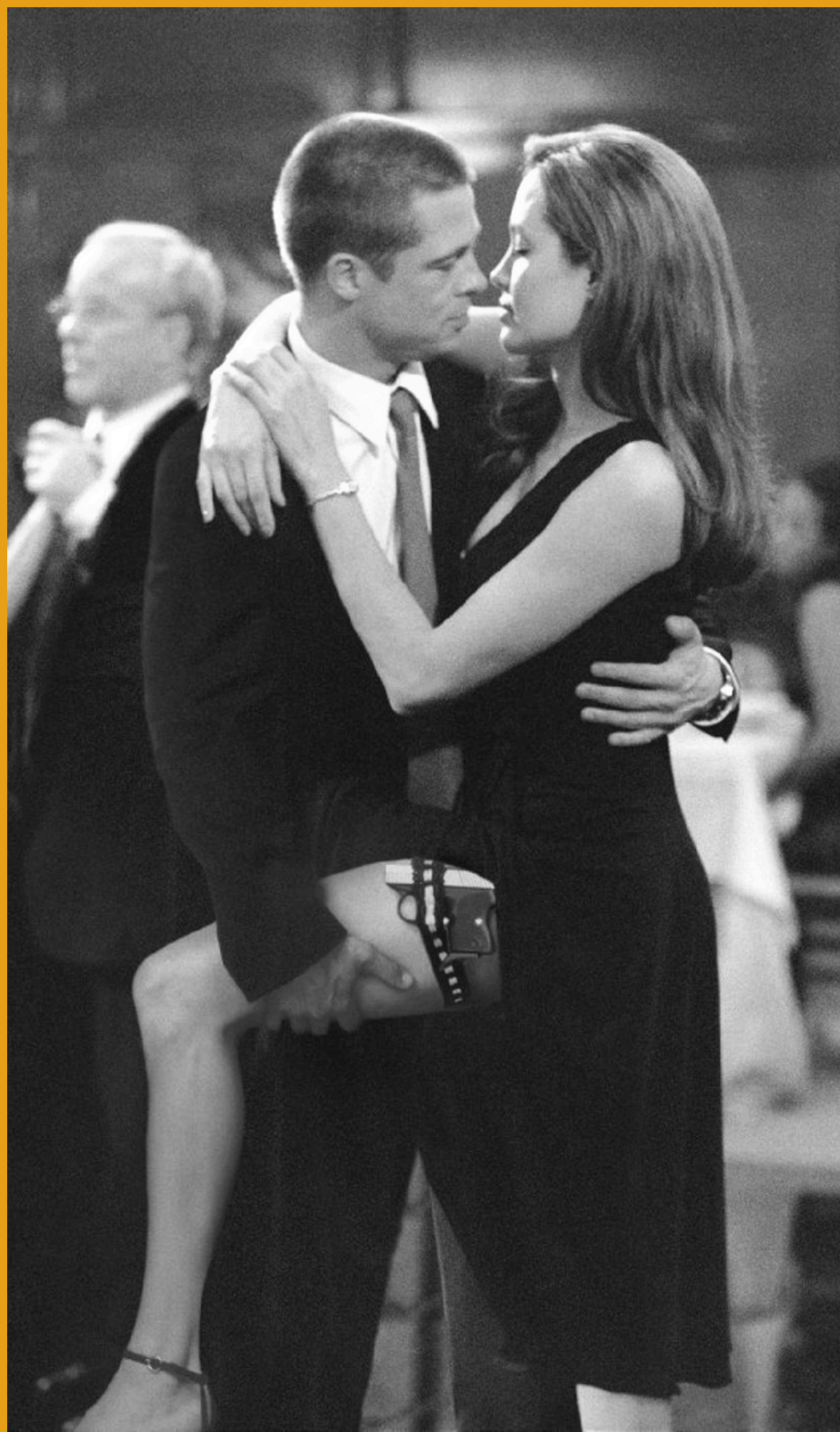
ФАКТЫ

Персонографические данные и факты из жизни.



2 ТИПА ПОЯСНЕНИЙ

1. Откуда взята эта информация и степень ее надежности.
2. Как конкретно ее можно использовать.



ПОНИМАТЬ, С КЕМ ОБЩАЕМСЯ

ЧТОБЫ УПРАВЛЯТЬ И
ВОЗДЕЙСТВОВАТЬ НА ЧЕЛОВЕКА,
ВАЖНО ПОНИМАТЬ СТРУКТУРУ ЕГО
ОПЫТА И ЦЕННОСТЕЙ

Если вы не знаете, как объект обрабатывает информацию, откуда он ее берет, какие у него импринты, прошлый опыт, куда он стремится, то, целенаправленно манипулировать им будет сложно.

ПОЕДИНКИ



ВШЦИК



ЫБОР БА

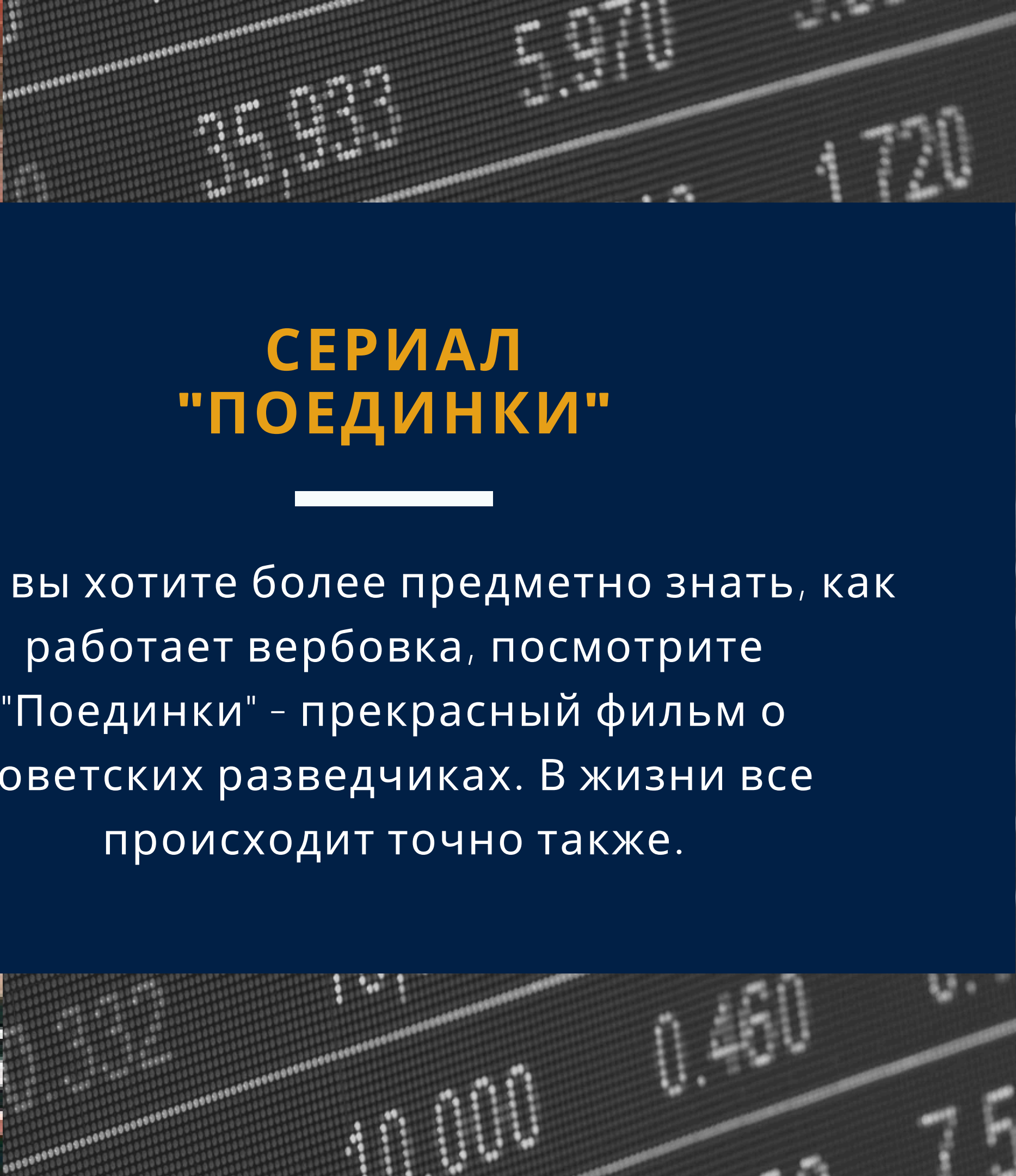
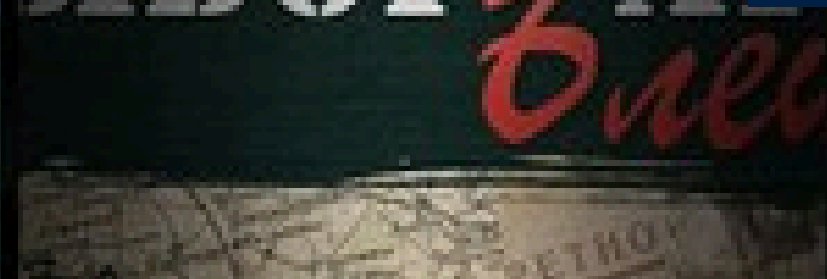
Блес



ТЕ

СЕРИАЛ "ПОЕДИНКИ"

Если вы хотите более предметно знать, как работает вербовка, посмотрите "Поединки" - прекрасный фильм о советских разведчиках. В жизни все происходит точно также.



Евгений Спирица

ПОЧЕМУ Я МОГУ ОБУЧАТЬ ВЕРБОВКЕ?

Работа в спецслужбах в прошлом к этому обязывала. Мне посчастливилось общаться и работать с сотрудниками внешней разведки.

МОИ НАСТАВНИКИ И УЧИТЕЛЯ

Михаил Пелехатый - разведчик. Валерий Коровин полковник 30-й лаборатории КГБ СССР, который готовил советских разведчиков проходить полиграф. Юрий Дроздов - начальник ПГУ КГБ СССР.

Я ВЕРИФИКАТОР - ЭКСПЕРТ ПО БЕЗЫНСТРУМЕНТАЛЬНОЙ ДЕТЕКЦИИ ЛЖИ; БИЗНЕСМЕН И ПРОФ ПЕРЕГОВОРЩИК С ОПЫТОМ В 30 ЛЕТ

Ни в том, ни в другом, ни в третьем невозможно обойтись без вербовки.



ЕСТЬ ВОПРОСЫ?

ДАВАЙТЕ ОБЩАТЬСЯ!
ПОЛНУЮ ПРОГРАММУ ОБУЧЕНИЯ
ПО ВЕРБОВКЕ МОЖНО ПОЛУЧИТЬ

WHATSAPP

[+18292021180](tel:+18292021180)

EMAIL

info@icds-group.com

А также другие программы, СОЗДАННЫЕ КОМАНДОЙ ICDS-GROUP ДЛЯ БИЗНЕСА



Бизнес-профайлинг
или экономическая
психология.



Косвенные
внушения и
боевой гипноз в
переговорах.



Этнический
профайлинг в бизнес
коммуникации и
переговорах.