Moscow Business School

Психотипология и психометрия в бизнесе: подбор персонала, управление и лидерство

Формат обучения: Очно | Онлайн

Срок обучения: 3 дня

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Дата начала: 11.01.2027

Место проведения: Ленинский проспект, д. 38А, город Москва

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

День 1

Психотипология в бизнесе: подбор сотрудников, коммуникации с партнерами и клиентами

Тема 1: Основы психотипологии для бизнеса

Введение в мир психотипов

- Значение психотипологии для современного бизнеса: повышение эффективности, снижение конфликтов, улучшение лояльности
- Краткий обзор моделей: от древности до современности
- Этические принципы использования психотипологии: конфиденциальность, уважение к различиям, не навешивание ярлыков

MBTI в деталях. Сила и слабость типов

- Разбор каждой шкалы MBTI: детальное описание дихотомий и

их проявлений в работе
- 16 типов личности: глубокий анализ сильных и слабых сторон каждого типа в профессиональной деятельности
- Типичные ошибки в интерпретации MBTI

Акцентуации личности (К. Леонгард): практическое применение

- Обзор 10 типов акцентуаций: как распознавать акцентуации в поведении и речи
- Диагностика акцентуаций: простые вопросы и наблюдения для выявления типа
- Акцентуации и стресс: как акцентуированные черты проявляются в сложных ситуациях

7 радикалов (В. Пономаренко): глубинная диагностика

- Описание каждого из 7 радикалов: внешность, речь, поведение, мотивация
- Диагностика радикалов: вербальные и невербальные признаки
- Доминирующий радикал и его влияние на выбор профессии, стиль управления, коммуникации

Синтез моделей: интегральный подход к анализу личности

- Сопоставление моделей MBTI, Леонгарда и Пономаренко. Преимущества и ограничения
- Примеры интегрального анализа личности: как использовать разные модели для более глубокого понимания человека.

Практикум: к теме 1

- Индивидуальное определение своего типа по В. Пономаренко (сокращенный вариант)
- В группах: определение акцентуаций по Леонгарду по описанию случаев из практики

Moscow Business School

Тема 2: Психотипология в рекрутинге и управлении талантами

Создание профиля идеального кандидата

- Анализ должности и определение ключевых компетенций и личностных качеств
- Формирование психотипологического профиля идеального кандидата: выбор подходящих типов MBTI, акцентуаций и радикалов
- Шаблон профиля идеального кандидата с учетом психотипологии

Собеседование с учетом психотипа

- Вопросы для выявления психотипа кандидата на собеседовании (MBTI, Леонгард, радикалы)
- Оценка кандидата по невербальным сигналам
- Адаптация стиля собеседования к психотипу кандидата
- Ассессмент-центр с применением психотипологии

Формирование команды мечты и адаптация персонала с учетом психотипов:

- Анализ психотипологического состава команды и определение сильных и слабых сторон
- Распределение ролей в команде с учетом психотипов
- Разработка индивидуальных планов адаптации и мотивации для сотрудников
- Индивидуальные программы обучения с учетом психотипа

Практикум: к теме 2

- Разработка профиля идеального кандидата для должности (на выбор участников)
- Ролевая игра: «Проведение структурированного собеседования с кандидатом с определенным психотипом»
- Анализ кейса: «Формирование команды с учетом разных

психотипов для проекта (на выбор участников)»
- Обсуждение в группах: «Как психотипология может помочь в адаптации новых сотрудников?»

Тема 3: Психотипология в коммуникациях с партнерами и клиентами

Психотипология в продажах

- Определение психотипа клиента по первым признакам (внешний вид, речь, поведение).
- Установление контакта, построение доверия и адаптация стиля продаж к психотипу клиента.
- Вербальные и невербальные техники установления раппорта
- Создание атмосферы комфорта и доверия

Работа с возражениями и сложными клиентами. Повышение лояльности

- Понимание причин возражений с учетом психотипа клиента
- Разработка стратегий работы с возражениями для разных психотипов
- Управление эмоциями в сложных ситуациях
- Персонализация маркетинговых сообщений на основе психотипов
- Разработка программ лояльности, учитывающих психотипологические особенности

Психотипология в переговорах

- Определение психотипа партнера по переговорам
- Выбор стратегии ведения переговоров с учетом психотипа
- Учет психотипологических особенностей партнера для достижения желаемого результата

Практикум: к теме 3

- Ролевая игра: «Продажа продукта клиенту с определенным

психотипом»
- Обсуждение в группах: «Как составить рекламное сообщение для различных психотипов и улучшить клиентский сервис»

День 2

Психометрическая оценка персонала. Обратная связь и развитие на основании результатов психометрических инструментов

Тема 1: Основы психометрической оценки

Что такое психометрика и зачем она нужна бизнесу

- Определение и ключевые понятия психометрики
- Цели и задачи психометрической оценки персонала
- Области применения психометрики в HR: от подбора до развития лидерства

Виды и критерии качества психометрических инструментов

- Тесты способностей (когнитивных, профессиональных)
- Личностные опросники (MBTI, Big Five, Hogan)
- Оценки 360 градусов: преимущества и недостатки
- Валидность: что измеряет инструмент и насколько точно
- Надежность: насколько стабильны результаты
- Нормы: сравнение результатов с репрезентативной выборкой
- Стандартизация: единые процедуры проведения и интерпретации

Этические аспекты психометрической оценки

- Конфиденциальность результатов тестирования
- Информированное согласие участников
- Обратная связь: конструктивная и полезная для развития
- Защита от дискриминации: использование результатов только

для профессиональных целей

Выбор психометрического инструмента

- Определение целей оценки
- Соответствие инструмента целям оценки
- Доступность и стоимость инструмента
- Квалификация специалистов для проведения и интерпретации

Практикум: к теме 1

- Обсуждение в группах: «Критерии выбора психометрического инструмента для конкретной цели»
- Разбор кейса: «Этические дилеммы в психометрической оценке»

Тема 2: Организация и проведение психометрической оценки

Подготовка к проведению психометрической оценки

- Определение цели оценки
- Выбор инструментов и поставщиков
- Информирование участников
- Обеспечение конфиденциальности и безопасности данных

Проведение тестирования, обработка и анализ результатов

- Создание комфортной обстановки и инструктаж
- Контроль за соблюдением правил тестирования
- Статистическая обработка данных
- Интерпретация результатов тестирования
- Составление отчетов

Предоставление обратной связи

- Индивидуальные консультации

- Обсуждение результатов тестирования
- Предоставление рекомендаций по развитию
- Оценка влияния результатов на карьеру

Использование результатов оценки для принятия кадровых решений

- Планирование карьеры
- Развитие лидерства
- Формирование кадрового резерва
- Повышение эффективности команды

Практикум: к теме 2

- Анализ отчетов: примеры интерпретации результатов тестирования
- Ролевая игра: «Предоставление обратной связи сотруднику по результатам оценки»
- Обсуждение в группах: «Как использовать результаты оценки для развития персонала?»

Тема 3: Развитие персонала на основании результатов психометрической оценки

Разработка индивидуальных планов развития (ИПР)

- Определение целей развития
- Выявление сильных и слабых сторон сотрудника
- Выбор стратегий развития (обучение, коучинг, наставничество, участие в проектах)
- Формулировка конкретных и измеримых целей

Коучинг и наставничество

- Развитие лидерских качеств
- Улучшение навыков коммуникации
- Повышение уверенности в себе

- Разрешение конфликтов

Обучение и тренинги

- Развитие профессиональных навыков
- Улучшение знаний в области психотипологии
- Развитие навыков работы в команде
- Повышение эффективности управления временем

Оценка эффективности программ развития и лучшие практики развития персонала на основе психометрической оценки

- Измерение изменений в поведении и результатах работы и сбор обратной связи
- Анализ данных и корректировка программ развития
- Расчет ROI (возврат на инвестиции)
- Кейсы компаний, успешно использующих психометрию для развития персонала
- Рекомендации по созданию культуры развития в организации
- Тенденции в области развития персонала

Практикум: к теме 3

- Разработка ИПР для сотрудника на основе результатов психометрической оценки (на выбор участников)
- Обсуждение в группах: «Какие стратегии развития наиболее эффективны для разных психотипов?»

День 3

Имидж руководителя в соответствии с психотипом

Тема 1: Имидж руководителя: основы и принципы

Что такое имидж руководителя и зачем он нужен

- Определение понятия "имидж руководителя"
- Влияние имиджа на эффективность управления, доверие сотрудников, репутацию компании
- Различия между имиджем, репутацией и брендом руководителя

Компоненты имиджа руководителя и их связь с типом имиджа руководителя

- Внешний вид: одежда, прическа, аксессуары, невербальные сигналы
- Поведение: манеры, стиль общения, принятие решений, реакции на стресс
- Речь: тон, лексика, стиль изложения, умение выступать публично
- Профессиональные качества: компетентность, опыт, знания, навыки
- Личностные качества: ценности, убеждения, характер

Факторы, влияющие на формирование имиджа руководителя

- Отрасль и специфика бизнеса
- Корпоративная культура
- Личность руководителя
- Внешняя среда (СМИ, социальные сети)

Принципы создания эффективного имиджа руководителя

- Аутентичность: соответствие имиджа личности руководителя
- Согласованность: единство всех компонентов имиджа
- Целенаправленность: соответствие имиджа целям и задачам руководителя
- Контекстуальность: учет особенностей отрасли, компании и целевой аудитории
- Последовательность: поддержание имиджа на протяжении времени

Практикум: к теме 1

- Анализ примеров имиджа руководителей различных компаний: выявление сильных и слабых сторон
- Обсуждение в группах: «Какой имидж руководителя наиболее эффективен для вашего бизнеса?»
- Разбор кейса: «Как кризисная ситуация может повлиять на имидж руководителя»

Тема 2: Психотипология и персональный бренд руководителя

Соответствие имиджа психотипу руководителя (MBTI, Леонгард, 7 радикалов)

- Как тип личности влияет на стиль управления, коммуникации и внешний вид
- Выбор подходящего имиджа с учетом сильных сторон психотипа
- Избежание типичных ошибок, связанных с несоответствием имиджа психотипу

Разработка персонального бренда и коммуникационной стратегии руководителя

- Определение ценностей и миссии руководителя
- Формулировка уникального торгового предложения (УТП) и выбор целевой аудитории
- Выбор каналов коммуникации (СМИ, социальные сети, блоги, конференции)
- Разработка контент-плана и составление плана публичных выступлений
- Обратная связь с аудиторией: как реагировать на критику и позитивные отзывы

Внешний вид руководителя

- Правила делового этикета
- Выбор одежды в соответствии с психотипом, должностью и

целями
- Аксессуары и детали, подчеркивающие индивидуальность

Роль психотипа в кризисных ситуациях

- Поведение лидера в ситуации кризиса в соответствии с психотипом
- Способы стабилизировать имидж в зависимости от произошедшего

Практикум: к теме 2

- Разработка персонального бренда руководителя с учетом психотипа
- Обсуждение в группах: «Как улучшить свой внешний вид в соответствии с психотипом и должностью?»

Тема 3: Управление впечатлением и невербальная коммуникация

Невербальная коммуникация: основные каналы и чтение невербальных сигналов

- Жесты, мимика, позы, адаптация пространства, тон и темп речи и т.д.
- Распознавание эмоций по выражению лица
- Определение лжи по жестам и мимике
- Использование невербальных сигналов для установления раппорта
- Управление своими невербальными сигналами

Публичные выступления: как произвести впечатление

- Подготовка к выступлению: цели, аудитория, структура
- Использование визуальных средств: слайды, реквизит
- Работа с голосом: тон, темп, громкость
- Установление контакта с аудиторией: взгляд, жесты, вопросы

Онлайн-коммуникации: создание положительного имиджа в сети

- Правила деловой переписки
- Участие в социальных сетях: выбор контента, стиль общения
- Создание личного сайта или блога
- Управление репутацией в интернете

Практикум: к теме 3

- Кейс с самопрезентацией
- Обсуждение в группах: «Как улучшить свой онлайн-имидж с учетом психотипа?»

Завершение семинара

- Подведение итогов семинара, ответы на вопросы
- Обсуждение возможностей применения полученных знаний и навыков в работе
- Вручение сертификатов участникам
- Обратная связь по семинару
- Рекомендации по дальнейшему изучению психотипологии и развитию лидерских качеств