

Академия устойчивого развития Союза банков Кыргызстана объявляет набор участников на тренинг:

Профайлинг в Банковском сервисе

В рамках данной программы сотрудники научатся составлять психологический профиль собеседника (клиента, кандидата на вакансию, партнера, коллеги) за считанные минуты, выявлять признаки лжи на этапе собеседования и при общении с действующими сотрудниками, анализировать особенности характера по профилю (психотипу) человека, прогнозировать его поведение в интересующих вас контекстах (личная жизнь, профессиональная деятельность). Тренинг будет полезен для сотрудников колл - центров, фронт - офиса, кредитных специалистов, HR и СБ. менеджмента.



Тренер:

АРСЛАНБЕК КАМЧЫБЕКОВ – руководитель обучающих курсов «PROFILING KG GROUP», единственный сертифицированный специалист по профайлингу, оперативной психодиагностике и бесполиграфной детекции лжи в Кыргызстане, психолог, подполковник милиции в отставке.

26-27 марта 2026 г – г. Манас
23-24 апреля 2026 г. г. Ош

Стоимость семинара: 8800 сом

  996 509 901 058

office@ub.kg

Программа тренинга

Технологии профайлинга и оперативной психодиагностики в управлении персоналом и работе с клиентами

1. Профайлинг в бизнесе - деятельности управления персоналом и сотрудников которые работают с клиентами, основные аспекты и направления. Объекты в бизнес – психологии. Основные риски для компании. Профиль должности и ее составление.

2. Объекты, методы и инструменты профайлинга.

3. Понятие лжи, статистика лжи. Виды, формы и функции лжи.

4. История инструментальной (полиграф) и безынструментальной детекции лжи.

5. Стратегии и тактики лжи.

6. Гендерные особенности лжи (мужской, женской).

7. Мозг и ложь.

8. Психофизиология лжи. ВНС и ложь (функционирование симпатической и парасимпатических отделов ЦНС);

9. Стресс и ложь. Поведенческие, эмоциональные и психологические реакции на ложь.

10. Жесты, телесные позы, ноги и ступни.

11. Речь, голос в бесполиграфной детекции лжи.

12. Наиболее общие графологические признаки лжи в почерке. Психодиагностические проективные методики, как вспомогательный инструмент в профайлинге.

13. Координаты психологического пространства в профайлинге.

14. Лицо человека в профайлинге. FACS (Система кодирования лицевых движений. П.Экмана и У.Фризена. 1978 г.)

15. Элементы психофизиогномики в профайлинге.

16. Ошибки в верификации лжи.

17. Признаки (маркеры) лжи и их интерпретации.

18. Психотипология личности человека в профайлинге. Темперамент и характер человека.

Оперативная психодиагностика личности в профайлинге.

Методика «7 радикалов» В.Пономоренко и А.Егидеса. Архетипы в детекции лжи.

19. Психопатология и ложь. Поведенческие признаки психопатов и социопатов в профайлинге.

20. Методика составления психологического портрета личности в профайлинге. Психологический портрет бизнес – руководителя.

21. Психотипы в продажах. Профайлинг при подборе, отборе и расстановке кадров. Методика профилирования при подборе кадров. Применение методики профайлинга при переговорах с бизнес партнерами.

22. Стимулы в детекции лжи. Опросная беседа в профайлинге при проверке кадров компании на лояльность. Анализ невербального и речевого поведения в профайлинге.

23. Анализ личности по соцсетям при подборе кадров для компании