



DiSG® Sales-Profil

Verkaufsdagnostik am Puls der Zeit



EVERYTHING DiSG®
CERTIFIED TRAINER

DiSG® Sales-Profil

Verkaufsdagnostik am Puls der Zeit

Methode

Das DiSG Sales-Profil gibt einen ganzheitlichen Einblick in die Komplexität menschlicher Verhaltensweisen und Entwicklungspotentiale. Es wird aufgezeigt, wie sich Menschen im beruflichen Kontext Vertrieb/ Verkauf verhalten. Die Unterschiede zwischen beruflichem Rollenverhalten und natürlichem Verhalten, sowie ganz individuelle Antriebs- und Motivationsaspekte werden erkennbar.

Das DiSG Sales-Profil erklärt, warum Personen sich auf eine ganz bestimmten Art und Weise verhalten. Es bietet eine wirkungsvolle Grundlage für die Personalentwicklung, aber auch für die professionelle Personalauswahl im Verkaufs- und Vertriebsbereich.

Heute ist das DiSG Sales-Profil eines der weltweit am meisten verbreiteten Instrumente zur Persönlichkeitsselbstanalyse für Menschen im Verkauf. Mehr als 1 Million (!) Verkäufer haben bisher auf der ganzen Welt vom Einsatz des DiSG Profils profitiert und erzielten auf einfache Weise mehr Erfolg und Motivation.

Ablauf

1. Online-Analyse

Das DiSG Sales-Profil wird direkt im Internet als Online-Analyse durchgeführt. Die Bearbeitung des Fragebogens nimmt nur 15 bis 20 Minuten in Anspruch.

Sie erhalten von uns den Zugangscodes, die Ergebnisse werden selbstverständlich diskret behandelt. Die Erstellung Ihres Profils erfolgt nach höchsten internationalen Datenschutzstandards.

PRAKTISCH • FUNDIERT • MARKTGERECHT

Steigern Sie Ihre Effektivität im Verkaufsprozess. Das DiSG Sales-Profil ist ein bewährtes Instrumentarium, um mit jedem Ihrer Gesprächspartner, so unterschiedlich sie auch sein mögen, die bestmögliche Vorgehensweise zum Aufbau einer positiven und dauerhaften Kundenbeziehung zu erreichen.

Das DiSG Sales-Profil hilft Ihnen, die grundsätzlichen und spezifischen Verhaltens-tendenzen Ihrer Gesprächspartner zu erkennen und damit noch flexibler und gezielter darauf zu reagieren. Besonders in schwierigen Verkaufs- und Verhandlungssituationen kann dies oft ein entscheidender Vorteil sein. Es geht somit um Steigerung Ihres persönlichen Erfolgs im Verkauf.

2. Expertise

Nachdem Sie Ihren Online-Fragebogen ausgefüllt haben, erstellen wir computerbasiert eine auf Sie persönlich zugeschnittene, ca. 40-seitige Expertise möglicher Stärken, Entwicklungspotenziale und Lernfelder.

3. Persönliches Gespräch

Im Rahmen eines Workshops oder in einem persönlichen Gespräch mit einem speziell ausgebildeten Trainer/ Coach erhalten Sie Rückmeldung über mögliche Stärken und Entwicklungsfelder.

Dabei geht es nicht um eine Bewertung, sondern um konkrete Möglichkeiten und Anregungen, die Ihre Verkaufsarbeit noch erfolgreicher machen.

Inhalt

Die Expertise des DiSG Sales-Profil umfasst folgende Bereiche:

- Ihr persönliches DiSG-Diagramm
- Persönliche Verhaltensstärken
- Typische Verhaltensmuster
- Arbeitsgewohnheiten
- Motivierende Faktoren
- Beziehungen zu Menschen und zur Umwelt
- Erfolgsstrategien
- Kommunikationsstrategien
- Entscheidungsfindung
- Umgang mit Konflikten
- Problemlösung
- Umgang mit der Zeit
- Umgang mit Stress
- Handlungsstrategien für das Verkaufsmanagement
- Vorgehensweisen beim Verkaufen

Die individuelle Standortbestimmung für

- Verkäufer
- Servicemitarbeiter
- Kundendienstmitarbeiter

Stärken und Schwächen des eigenen Verkaufsstils erkennen

- Den Kaufstil Ihrer Kunden erkennen
- Die Effektivität und Effizienz Ihrer Verkaufsarbeit stärken
- Vorgehensweisen entwickeln und anwenden, um noch gezielter auf Erwartungen, Persönlichkeiten und Eigenheiten Ihrer Kunden eingehen zu können.

1 Leadership Company ... we move you on top!

Leadership Company

Ausbildungs-, Trainings- und Beratungs-GmbH
Platanenstrasse 19
2522 Oberwaltersdorf
office@leadership-company.at
www.leadership-company.at
Tel. 02253/208-44
Fax. 01/253 30 33 48 75



DiSG®, DiSC®, DiSC® PPSS und Everything DiSC® sind gesetzlich geschützte Marken von Inscape Publishing, Inc. | www.inscapepublishing.com

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird die männliche Form einer Personengruppe verwendet. Selbstverständlich sind hiermit auch die weiblichen Personen angesprochen. Siehe auch www.disgprofil.eu/impressum.