



DISC-analysen

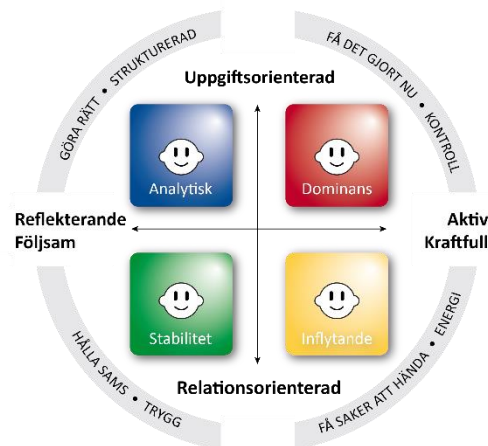


BUSINESS SCHOOL

Ditt beteende har betydelse!

Människokännedom och självinsikt är viktiga nycklar till ett väl fungerande affärsmannaskap. Du blir en effektivare kommunikatör genom att bättre anpassa din kommunikationsstil till motparten. Erfarenheten visar att vi normalt sett har vissa svårigheter att kommunicera effektivt med ca 15 - 30 % av dem vi möter. Här finns stor utvecklingspotential.

I flera av våra utbildningar använder vi denna analys. Det går till så att du en vecka för utbildningen start via internet genomför analysen. Under utbildningen får du sedan en introduktion i DISC-modellen samt återkoppling på din Säljsstilsanalys. I DISC-analysen belyses de olika beteendestilarna med olika färger. Se kortfattad beskrivning nedan:



En röd person

Kan se sig själv som:

Kraftfull, energisk, nyskapande, målinriktad och viljestark.

Kan uppfattas av andra som:

Påstridig, dominant, otålig, auktoritär och okänslig.

En röd person frågar ofta: NÄR?

Viktigast är resultatet!



En gul person

Kan se sig själv som:

Levnadsglad, självsäker, generös, optimistisk och inspirerande.

Kan uppfattas av andra som:

Ohämmad, egotrippad, oseriös, pratglad och omdömeslös.

En gul person frågar ofta: VEM?

Viktigast är kommunikationen!



En grön person

Kan se sig själv som:

Uppmuntrande, lugn, lojal, samarbetsvillig och en god lyssnare.

Kan uppfattas av andra som:

Passiv, ältande, tjurskallig, förändringsovillig och enviss.

En grön person frågar ofta: VARFÖR?

Viktigast är relationen!



En blå person

Kan se sig själv som:

Faktasökande, kunnig, systematisk, diplomatisk och reflekterande.

Kan uppfattas av andra som:

Pedantisk, korthuggen, obeslutsam, kylig och återhållsam.

En blå person frågar ofta: HUR?

Viktigast är strukturen!

