

DISC-analys din kommunikationsstil

För vem:

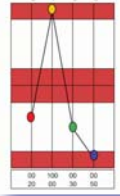
Säljare, kundservice, säljledare, teamledare, projektledare, m.fl.

Hur:

En webbaserad analys med efterföljande personlig genomgång.

Pris:

1 950 / 2 650:- exkl. moms/person, inkl. rapport & genomgång.



Hur kommunicerar du?

- *Målinriktat eller påstridigt.*
- *Inspirerande eller omdömeslöst.*
- *Reflekterande eller obeslutsamt.*
- *Uppmuntrande eller ältande?*

Alla dessa ord är exempel på hur man kan uppfatta sig själv respektive hur omgivningen kan tänkas uppfatta en, en profil ger kunskapen att förstå sig själv och andra.

En DISC-analys visar flera dimensioner av en person. Dels vårt **grundbeteende** som är förhållandevis stabilt från det att man har uppnått vuxen ålder, det **avspeglar det naturliga beteende** hur man förhåller sig till omgivningen när man är trygg och avspänd. **Det anpassade beteendet speglar de förändringar man känner att man behöver göra i olika situationer, t.ex. i sitt arbetsliv.**

DISC-analysen kan göras enskilt för egen utveckling eller i grupp för teamutveckling och ökad lönsamhet.

Exempel på några egenskaper

som analysen visar hur starka eller svaga dessa egenskaper är: *målinriktad, inspirerande, självständig, påverkande, entusiastisk, drivande, uthållig, eftertänksam, principfast, samarbetande, försiktig, uppmärksam.*

Analysen visar också:

Styrkor, motivationsfaktorer, utvecklingsområden och områden som känns obekväma. Bästa roll i en grupp, sätt att fatta beslut mm.

Desutom finns det möjlighet att välja rapporter för 10 olika yrkesroller och få konkreta råd för dessa t.ex. säljare, ledare, kundservice, projektledare m.fl.

Rapport och återkoppling:

I ett eget möte/samtal går vi igenom rapporten i lugn och ro, det finns tid för frågor och reflektioner. Vi pratar bl.a. om olika stilar, hur man uppfattar sig själv och hur andra kan uppfatta en, vad man kan tillföra en grupp och styrkor och svagheter.

Vad ger en DISC-analys?

- Kunskap om den egna kommunikationsstilen
- Förståelse för att kunna kommunicera på mottagarens villkor, mycket värdefullt i t.ex. säljsammanhang.
- Ett verktyg för egen utveckling
- Utveckling av befintliga team
- Verktyg för rekrytering, hitta rätt kandidat.
- En bra hjälp för sälj och ledarskapsutveckling.
- Ett verktyg för bättre medarbetarsamtal