

Von NAOS angebotene DiSG®-Profile im Überblick (Preise auf Anfrage unter training@naos-office.de)

- a) **DiSG® PPSS Strategien zur Führung des Teilnehmers im Verkaufsumfeld** ist als Onlinevariante erhältlich und beinhaltet:
Onlinevariante erhältlich und beinhaltet:
Umgang mit dem Teilnehmer im Geschäftsumfeld in den Punkten:
- ✓ Entwicklung
 - ✓ Motivation
 - ✓ Anerkennung
 - ✓ Beratung
 - ✓ Kommunikation
 - ✓ Problemlösung
 - ✓ Übertragen von Aufgaben
 - ✓ Treffen von Entscheidungen
- b) **DiSG® PPSS Die Vorgehensweise im Verkaufsprozess** ist als Onlinevariante erhältlich und beinhaltet:
Onlinevariante erhältlich und beinhaltet:
Die Abwicklung des Verkaufsprozesses durch den Teilnehmer in den Punkten:
- ✓ Planung
 - ✓ Ansprechen des Kunden
 - ✓ Beratung
 - ✓ Demonstration
 - ✓ Reaktion auf Bedenken des Kunden
 - ✓ Aufbau der Kundenbindung
 - ✓ Kundenbetreuung
- c) **DiSG® Verkaufsstrategieplaner** ist als Onlinevariante erhältlich und beinhaltet:
- ✓ das DiSG®-Profil Ihres Verhandlungspartners
 - ✓ Verhaltensstile und Motivationen der einzelnen DiSG®-Dimensionen
 - ✓ die höchste eigene DiSG®-Dimension
 - ✓ Anpassungsmöglichkeiten an andere Dimensionen
 - ✓ Vorschläge für das Zusammenspiel
 - ✓ Planung des Verkaufsgesprächs
 - ✓ Überprüfung der eigenen Strategie nach dem Treffen
- d) **DiSG® Klassisch 1.0** ist als Papier- oder Onlinevariante erhältlich und beinhaltet:
- ✓ das DiSG®-Modell
 - ✓ die DiSG® Grafiken 1, 2 und 3
 - ✓ generelle Merkmale der vier Dimensionen
 - ✓ Intensitätsindex
 - ✓ die 15 klassischen DiSG®-Typen
 - ✓ der eigene klassische DiSG®-Typ
 - ✓ standardisierte Beschreibung der DiSG®-Dimensionen und Verhaltenstypen
- e) **DiSG® Klassisch 2.0** ist als Onlinevariante erhältlich und beinhaltet:
DiSG® Klassik 1.0 mit zusätzlichen Beschreibungen und Erläuterungen zu:
- ✓ den persönlichen Ausprägungen der DiSG®-Dimensionen
 - ✓ den persönlich relevanten Begriffen im Intensitäts-Index
 - ✓ dem eigenen klassischen DiSG®-Typen mit Verhaltensmustern bezüglich:
 - motivierender Faktoren
 - Arbeitsgewohnheiten
 - Erfolgsstrategie

f) **DiSG® Klassisch 2.0 Plus** ist als Onlinevariante erhältlich und beinhaltet:
DiSG® Klassik 2.0 mit zusätzlichen Beschreibungen und Erläuterungen zu:

- ✓ Strategien zur Schaffung positiver Beziehungen
- ✓ Beziehungen zu Menschen in Ihrem Umfeld
- ✓ Strategien, um geführt zu werden
- ✓ Strategien zur Führung anderer
- ✓ Strategien für die Führung des Teilnehmers im Verkauf
- ✓ die Vorgehensweise im Verkaufsprozess

g) **DiSG® PPSS allgemeine Merkmale** ist als Onlinevariante erhältlich und beinhaltet:

- ✓ die persönlichen Stärken
- ✓ die DiSG®-Grafiken 1 (Rollenverhalten), 2 (Verhalten unter Stress) und 3 (natürliches Verhalten)
- ✓ Kurzbeschreibung der vier DiSG-Dimensionen
- ✓ motivierende Faktoren
- ✓ bevorzugtes Umfeld
- ✓ Abneigungen
- ✓ Strategien zur Erhöhung der Effektivität
- ✓ demotivierende Faktoren
- ✓ Verhalten in Konfliktsituationen
- ✓ Kontinuum der Verhaltenstendenzen
- ✓ Arbeitsblatt "Leistungsmanagement"

Zusätzlich können die folgenden Module zum DiSG PPSS zugebucht werden:

h) **DiSG® PPSS Strategien zur Schaffung positiver Beziehungen** ist als Onlinevariante erhältlich und beinhaltet:

- ✓ Gestaltung eines positiven Klimas für den Teilnehmer
- ✓ Wie man mit dem Teilnehmer kommuniziert
- ✓ Wie man dem Teilnehmer Komplimente macht
- ✓ Wie man dem Teilnehmer Feedback gibt
- ✓ Wie man den Teilnehmer in Konflikten behandelt
- ✓ Wie man mit den Problemlösungen des Teilnehmers umgeht
- ✓ Wie man mit der Entscheidungsfindung des Teilnehmers umgeht

2

i) **DiSG® PPSS zu Menschen in ihrem Umfeld** ist als Onlinevariante erhältlich und beinhaltet:

- ✓ Wie der Teilnehmer kommuniziert
- ✓ Wie der Teilnehmer Entscheidungen trifft
- ✓ Wie der Teilnehmer sich seine Zeit einteilt
- ✓ Wie der Teilnehmer Probleme löst
- ✓ Wie der Teilnehmer Stress bewältigt

j) **DiSG® PPSS Strategien, um geführt zu werden** ist als Onlinevariante erhältlich und beinhaltet Strategien für den Umgang mit dem Teilnehmer in den Punkten:

- ✓ Weiterentwicklung
- ✓ Motivation
- ✓ Lob
- ✓ Beratung
- ✓ Problemlösungen
- ✓ Übertragen von Aufgaben
- ✓ Berichtigungen
- ✓ Entscheidungsfindung
- ✓ Kommunikation

k) **DiSG® PPSS Einsatz persönlicher Führungsfähigkeiten** ist als Onlinevariante erhältlich und beinhaltet den Einsatz der Managementfähigkeiten des Teilnehmers in den Punkten:

- ✓ Kommunikation
- ✓ Übertragen von Aufgaben
- ✓ Verteilen von Anweisungen
- ✓ Weiterbildung anderer
- ✓ Entscheidungsfindung
- ✓ Zeiteinteilung
- ✓ Problemlösung
- ✓ Motivation anderer

Rollenprofil (RBA*)

- gibt einen Überblick, in welchem Maß ein bestimmtes Verhalten in einer Rolle bzw. Position erforderlich oder gewünscht ist.
- liefert Aussagen darüber, wie eine Rolle ausgefüllt werden soll, unabhängig davon, wer die Rolle ausfüllt.

*) RBA (Role Behaviour Analysis) is a registered trademark of Inscape Publishing, Inc.

Vergleichendes Profil PPSS + Rollenprofil (RBA*)

Mit diesem Instrument werden Verhaltenspräferenzen eines Bewerbers mit dem Rollenprofil abgeglichen. Abweichungen werden sichtbar und können im Gespräch hinterfragt werden.

*) RBA (Role Behaviour Analysis) is a registered trademark of Inscape Publishing, Inc.

DiSG® Team View ist als Onlinevariante erhältlich und beinhaltet:

Der Report bezieht seine Daten aus EPIC in Verbindung mit DiSG®-Profilen Classic 1.0, DiSG® Classic 2.0. und DiSG® PPSS. Er beinhaltet den Namen des Teilnehmers, seine DiSG® Graph III Darstellung, und den Namen des jeweiligen klassischen Musters. Die Profile von Mitgliedern in Arbeitsgruppen, Abteilungen oder in einer von Ihnen gewünschten Zusammenstellung können verglichen werden.

3

DiSG® Time Mastery ist als Onlineversion erhältlich und beinhaltet:

- ✓ gibt Auskunft über die persönlichen Stärken und Schwächen im Umgang mit der Zeit
- ✓ liefert Hilfestellungen, um bedarfsorientierte Aktionspläne zu den nachfolgend aufgeführten Punkten zu erstellen und Gewohnheiten zu verändern.
- ✓ Einstellung
- ✓ Ziele
- ✓ Prioritäten
- ✓ Ist-Analyse
- ✓ Aufgabenplanung
- ✓ Zeitplanung
- ✓ Unterbrechungen
- ✓ Meetings
- ✓ Schriftliche Kommunikation
- ✓ Delegation
- ✓ Aufschieberitis
- ✓ Zeitmanagement im Team
- ✓

DiSG is a registered trademark of Inscape Publishing, Inc.