

DISC

DISC är en teori om mänskligt beteende som hjälper individer att bli mer framgångsrika genom att tillhandahålla en tydlig ram för medvetna beslut om hur man kan anpassa sitt beteende till andra.

DISC bygger på delar av Carl Gustav Jungs psykologiska arbete. William Moulton Marston använde 1928 Dr. Jungs arbete för att utveckla DISC-modellen som används för att bättre förstå oss själva och andra människor.

DISC är lätt att lära sig använda och våra DISC-rapporter ger med stor noggrannhet en rad dynamiska användningsområden.



DISC **Försäljningsrapport** lär användaren att:

- förstå sin egen naturliga beteendestil
- identifiera sina kunders observerbara stil
- anpassa sin försäljningsstil för att passa kundens köpbeteende



DISC är en viktig hörnsten vid **rekrytering och bedömning**. Rätt person på rätt plats är ovärderlig; fel person är en mardröm.



Använd DISC för att **identifiera styrkor och svagheter** innan de visar sig. Upprätta sedan mätbara mål för utveckling.



Använd DISC för att få **klarhet & förståelse** för alla kontrasterande beteendestilar.



Använd DISC för att träna personalen i hur de kan överträffa kundens förväntningar på professionell **försäljning och service**. Din personal kommer att vara rustad för att hantera era kunders olika beteendestilar.

DISC-rapporten **utbildar chefer** i att:

- förstå sin egen naturliga beteendestil
- identifiera sina anställdas observerbara beteenden
- att anpassa sin ledarstil för att passa och stimulera de anställdas stilar.

Få reda på vem som passar vem i förskott. **Skapa team** med kompatibla färdigheter och egenskaper, inte bara genom "slumpmässig sammansättning". När du behöver ett väl fungerande team måste du veta vem som kommer att passa och vem kommer att kollidera.

