

**Auch als
Präsenztraining!**

Everything DiSG® im Vertrieb Online-Training

DiSG® wurde als Modell entwickelt, um Menschen in ihrer Komplexität besser zu verstehen und dadurch bessere Verständigungs-Ergebnisse erzielen zu können. DiSG® geht u. a. davon aus, dass Menschen in einer definierten Situation (z. B. Stress) ein bestimmtes Verhalten für sich priorisieren – ganz unbewusst. Dieses Verhalten wird für einen DiSG®-Kenner gut erkennbar.

Insbesondere im Vertrieb sind diese Kenntnisse von wertvollem Nutzen, denn, wenn ich meine persönliche Typologie (Verhaltensweise) gut kenne und zugleich die meiner Kunden erkennen kann, wird es mir stets leichter fallen, gut zu kommunizieren und ein gutes Win-win-Verkaufsergebnis zu erzielen.

DiSG® ist also nicht nur ein Persönlichkeitsmodell, sondern ein Verkaufsförderer – mindestens jedoch ein Kundenbindungs-Modell.



DiSG® eignet sich hervorragend sowohl für die Weiterentwicklung von Führungskräften und Mitarbeitern im Vertrieb als auch als Kundenanalysetool (u. a. für differenzierte Verkaufsargumente) und zu guter Letzt als Barriere-Reduzierer für Menschen im Vertrieb.

Webinarinhalte

- Reflect: Das eigene Verhalten im Verkauf erkennen
- Observe: Andere Kundentypen erkennen und verstehen
- Match: Die Sprache der anderen Kundentypen sprechen lernen
- Plan: Erfolgreiche Strategien für die Vertriebsarbeit entwickeln

Webinarablauf

Rechtzeitig vor Beginn des Webinars erhalten Sie die Zugangsdaten zum Webinar.

Das Webinar ist eine Kombination aus Vortrag, kurzen Anwendungsübungen, Reflektion des eigenen Verhaltens und Erfahrungsaustausch.

Die Unterlagen erlauben das eigenständige Vertiefen im Anschluss an das Training und in unserer geschlossenen Community ist Raum für Fragen und Ideen.

Arbeitsunterlagen

Zum bzw. während des Webinars erhalten Sie folgende Unterlagen:

- begleitende Dokumentation (PDF)
- VOSS+PARTNER-Abschlusszertifikat, ein in der Wirtschaft anerkannter Nachweis für qualifizierte Ausbildung

Zielgruppe/Voraussetzung

- Führungskräfte im Vertrieb
- VertriebsmitarbeiterInnen
- Teilnahme DiSG® Basis Webinar oder zertifizierte DiSG®-Trainer

Webinardauer / Teilnehmerzahl

120 Minuten zzgl. Vorbereitungszeit zum DiSG®-Workplace-Test.

6-15 Personen