

# DISC

DISC är en teori om mänskligt beteende som hjälper individer att bli mer framgångsrika genom att tillhandahålla ett tydligt system 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 precision en rad dynamiska användningsområden.



## DISC **Service- & Säljrapport** lär oss att:

- förstå vårt eget naturliga beteende
- identifiera våra kunders beteendestil
- anpassa vårt beteende för att följa kundens köpbeteende

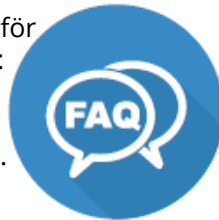


DISC är en viktig hörnsten vid **rekrytering och bedömning**. Rätt person på rätt plats är ovärderlig; fel person är en mardröm.

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



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



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



DISC-rapporten **utbildar chefer** i att:  
a) förstå sin egen naturliga beteendestil  
b) identifiera de anställdas observerbara beteenden  
c) 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 ihop och vem kommer att konkurrera.



**DISCdeluxe**  
The art of understanding people