



Potentialanalyse Persönlichkeitsprofil

Viele unserer Trainer sind für das DiSG Persönlichkeitsprofil zertifiziert. Gerne setzen wir es auch für Ihr Unternehmen ein.

Das Konzept

DiSG ist ein Diagnosesystem. Es bietet eine wirkungsvolle Grundlage für die Personal- und Teamentwicklung, aber auch für die professionelle Personalauswahl. Zudem schaffen Sie eine sichere Entscheidungsbasis, um mit Mitarbeitern, Kunden, Kollegen und Partnern typgerecht und damit noch erfolgreicher zu kommunizieren.

Jedes Jahr lernen mehr als eine Million Menschen mit dem DiSG-Profil sich selbst besser kennen und wie Sie noch effektiver im Umgang mit anderen agieren können.

DiSG gibt einen ganzheitlichen Einblick in die Komplexität menschlicher Verhaltensweisen und Entwicklungspotentiale. Es wird aufgezeigt, wie sich Personen in Arbeits- und Stresssituationen verhalten und macht Unterschiede zwischen natürlichem Verhalten und beruflichem Rollenverhalten sichtbar. Es werden ganz persönliche Antriebs- und Motivationsaspekte erkennbar und erklärt, warum Menschen sich in einer ganz bestimmten Art und Weise verhalten.

Die wissenschaftlichen Grundlagen zum heutigen computerunterstützten DiSG-Profil wurden schon zu Beginn der 60er Jahre des vorigen Jahrhunderts an der Universität von Minnesota entwickelt. Mehr als 30 Jahre Forschung und Entwicklung ergeben ein wissenschaftlich abgesichertes Produkt auf höchstem Niveau.

Heute ist das DiSG-Profil eines der weltweit am meisten verbreiteten Instrumente zur Persönlichkeits-Selbstanalyse.

Der erfolgreiche Einsatz erfolgt sowohl in der Wirtschaft als auch in vielen Non-Profit-Organisationen und im privaten Bereich.

DiSG wird ausschließlich von speziell qualifizierten und lizenzierten TrainerInnen und BeraterInnen eingesetzt.

DiSG ist eingetragenes Markenzeichen von Inscape Publishing, einem weltweit führenden Unternehmen für Diagnose-Instrumente zur Personalentwicklung.

Nutzen für Unternehmen

Durch die Analyse von Verhaltenspräferenzen von Mitarbeitern und Bewerbern schaffen Sie nicht nur die Voraussetzung für effektivere Personalentwicklungs- und Trainingsmaßnahmen, sondern auch eine viel gezieltere Personalauswahl und Integration von Mitarbeitern und Führungskräften in bestehende Teams.

Zudem schaffen sie eine sichere Entscheidungsbasis, um mit Mitarbeitern, Kunden und Partnern typgerechter und damit noch erfolgreicher zu kommunizieren.

Nutzen für den Teilnehmer

Sich und andere besser verstehen Beruflich und privat das Beste erreichen

Menschenkenntnis wird oft genannt als jene Fertigkeit die den Unterschied ausmacht zwischen einem guten Manager und einem durchschnittlichen, zwischen einem großartigen Verkäufer und einem mittelmäßigen, oder aber auch zwischen einer sympathische Person und von jemandem deren Nähe wir vermeiden.

Das DiSG-Modell beschreibt das Verhalten einer Person und erklärt warum wir uns in bestimmten Situationen so verhalten wie wir das tun.

Verbesserte Selbsterkenntnis mit dem DiSG-Modell führt dabei auch zu einem besseren Verständnis anderer. Anstatt über eine andere Person die wir nicht verstehen zu urteilen, können wir mit diesem Menschen lernen umzugehen. Diese Einsicht ist in alltäglichen Situationen gewinnbringend, sowohl im Arbeitsumfeld, d.h. im Management, im Verkauf, mit Angestellten und KollegInnen, als auch in persönlichen Beziehungen.

Sie als Person sind dann am effektivsten, wenn Sie Ihr eigenes Verhalten und den Verhaltensstil verstehen, die Erfordernisse der jeweiligen Situation einschätzen und Ihr Verhalten entsprechend flexibel adaptieren können.