



## Emotionale Intelligenz in Vertrieb und Führung



Informationen zum Grundlagentraining und  
zum persolog® Persönlichkeits-Modell  
(DISC-Modell nach Prof. John G. Geier)



## P rofil durch Persönlichkeit

Die Entwicklung der eigenen Persönlichkeit ist im geschäftlichen wie privaten Umfeld zu einem der wichtigsten Themen geworden. In einer Zeit der permanenten Veränderung ist der Faktor Mensch die einzig stabile Größe geblieben.

Diese zu entwickeln und zu fördern ist das zentrale Thema des persolog® Persönlichkeits-Modells. Damit halten Sie ein Werkzeug in Händen, durch das Sie sich und andere besser verstehen. Es ist so aufgebaut, das jeder seine persönlichen Stärken und Entwicklungsfelder schrittweise erkennen und die für ihn wichtigen Ergebnisse sofort in praktische Maßnahmen umsetzen kann.

Die Frage nach der erfolgreichen Persönlichkeit ist so alt wie die Menschheit. Die häufig zitierte „eierlegende Wollmilchsau“ gibt es bekanntlich nicht. Und so haben erfolgreiche Menschen es geschafft, ihr inneres Potenzial und ihr äußeres Verhalten miteinander in Einklang zu bringen. Sie kennen ihre Stärken und ihre Grenzen und können auch kritische Situationen oder Konflikte in Beruf und Privatleben souverän meistern.



- ▶ Wollen auch Sie eigene Stärken optimieren und Schwächen reduzieren?
- ▶ Möchten Sie sich selbst besser einschätzen lernen?
- ▶ Wollen Sie sich auf die Übernahme eines größeren Verantwortungsbereiches vorbereiten?

Dann bietet Ihnen oder Ihren Mitarbeitern dieses Seminar die Chance, anhand des weltweit genutzten persolog® Persönlichkeits-Modells wesentliche Grundlagen hierfür zu schaffen.

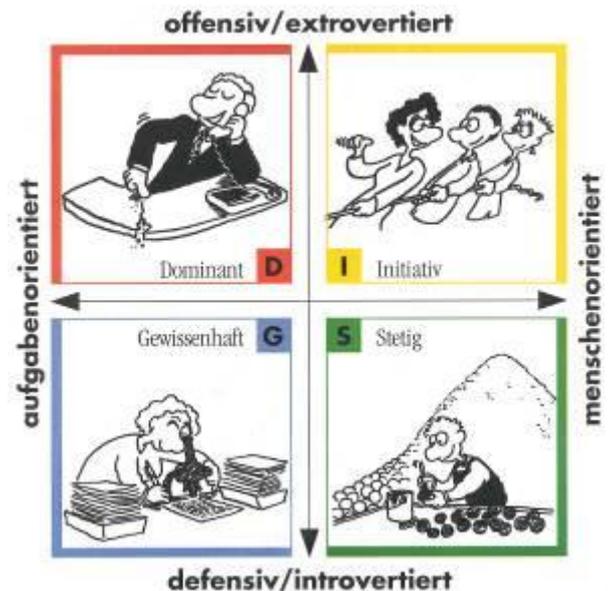
Unsere Trainer sind für den Einsatz des persolog® Persönlichkeits-Modells zertifiziert.



# Wissenschaftlich fundiert - das persolog®-Modell

Das persolog® Persönlichkeits-Modell beschreibt menschliches Verhalten mit dem Ziel, eigene Bedürfnisse und die anderer besser zu verstehen. Auf Basis der Forschungen des amerikanischen Psychologen William Marston, die von John Geier zur Testreife entwickelt wurden, werden dabei vier grundlegende Verhaltensstile definiert: Dominant - Initiativ - Stetig - Gewissenhaft. Das persolog® Persönlichkeits-Modell beschreibt die Unterschiede menschlichen Verhaltens mit dem Ziel, eigene Bedürfnisse und die anderer besser zu verstehen. Dabei wird davon ausgegangen, dass menschliches Verhalten eine Folge zweier wesentlicher Einflüsse ist:

1. Wie reagiert/agiert jemand:
  - ▶ eher aktiv (offensiv) oder
  - ▶ tendenziell passiv (defensiv)?
2. Womit beschäftigt er sich lieber/Wie schätzt er sein Umfeld ein:
  - ▶ eher menschenorientiert bzw. günstig oder
  - ▶ aufgaben- oder sachorientiert bzw. ungünstig?



Auf der Grundlage des Modells lassen sich vier Verhaltenstendenzen beschreiben:

- ▶ Der dominante Typ motiviert, Probleme zu lösen und schnelle Ergebnisse zu erreichen. Er stellt den Status quo in Frage, bevorzugt direkte Antworten, vielfältige Tätigkeiten und Unabhängigkeit.
- ▶ Der initiativ Typ ist motiviert, andere zu überzeugen und zu beeinflussen, ist offen und drückt seine Gedanken und Gefühle meist optimistisch aus. Er arbeitet am liebsten mit anderen zusammen.
- ▶ Der stetige Typ ist motiviert, ein berechenbares Umfeld zu schaffen, ist geduldig und ein guter Zuhörer. Er ist lieber Teammitglied als Teamleiter und legt Wert auf Stabilität.
- ▶ Der gewissenhafte Typ ist motiviert, hohe Standards zu erreichen: Weil diese Person Ärger vermeiden will, achtet sie auf Präzision und Genauigkeit. Er bevorzugt ein Umfeld mit klar definierten Erwartungen.

Natürlich ist kein Mensch ausschließlich dominant, initiativ, stetig oder gewissenhaft. Jeder von uns hat Tendenzen aller vier Hauptstile in sich. Im Seminar ermitteln wir anhand gezielter Beobachtungen und unter Nutzung des persolog® Persönlichkeits-Modells, wie stark sich die jeweiligen Tendenzen in unserem Verhalten auswirken und welche Konsequenzen das hat.



## Was wir für Sie leisten?

Das Seminar besteht zu 80% aus praktischen Übungen und persönlichen Anwendungen. Hilfsmittel, wie das persolog® Persönlichkeits-Modell, umfangreiche Teilnehmerunterlagen und Checklisten, gewährleisten optimalen Umsetzungserfolg nach dem Seminar. Über das Seminar erhalten die Teilnehmer Antworten auf Fragen, wie:

- ▶ Wie erkenne ich meine Stärken und baue sie aus?
- ▶ Wie kann ich andere besser einschätzen?
- ▶ Wie kann ich Konfliktpotenziale bereits im Vorfeld mindern?
- ▶ Wie kann ich mein Selbstvertrauen steigern?
- ▶ Wie kann ich Menschen in meinem Umfeld fördern?
- ▶ Wo ist für mich der „richtige“ Platz?
- ▶ Wer ergänzt mich am besten?



Wie die Seminarinhalte selbst, wurden auch die Teilnehmerunterlagen von einem Expertenteam in Sachen Methodik und Didaktik nach wissenschaftlichen Grundsätzen zusammengestellt. Die enthaltenen Informationen sind aktuell und zeitgemäß gestaltet. Die im Seminar erarbeiteten Ergebnisse werden für alle Teilnehmer mit einem Fotoprotokoll dokumentiert und aufbereitet.

### Die Inhalte:

- ▶ Grundlagen des Verhaltens
- ▶ Erste Schritte mit dem Persönlichkeitsprofil
- ▶ Erstellen des eigenen Profils
- ▶ Den eigenen Verhaltensstil definieren und verstehen
- ▶ Den Verhaltensstil des anderen würdigen
- ▶ Effektiv mit anderen Menschen umgehen und erfolgreiche Strategien für die Zusammenarbeit entwickeln
- ▶ Persönlicher Aktionsplan zur Leistungssteigerung

### Varianten

Das Thema wird von uns darüber hinaus in ganz unterschiedlichen Themenzusammenstellungen und Methoden bearbeitet. Methodisch reicht die Bandbreite von Impulsvorträgen über Seminare bis hin zu Individualcoachings.





# Einsatzfelder

Das persolog® Persönlichkeits-Modell wird von uns als Analysewerkzeug und Erklärungsmodell eingesetzt, wenn Kommunikations- und Verhaltensthemen in Seminar und Training behandelt werden. Die Bandbreite reicht dabei vom „Themenschwerpunkt“ mit Gruppenarbeiten und Detailanalysen des eigenen Verhaltens und das des Kommunikationspartners bis hin zu kurzen „Impulsgebern“, eingebettet in den thematischen Kontext des Seminars.

Immer dann, wenn das Thema „Persönlichkeit und das daraus resultierende Verhalten“ Auswirkungen auf die Bearbeitung des Themas und der Zielsetzung des Seminars hat, kann die Integration des Themas sinnvoll sein. Wir setzen das persolog® Persönlichkeits-Modell insbesondere bei folgenden Themen ein:

- ▶ Verkaufstraining
  - ▶ Kommunikation mit Kunden
  - ▶ Umgang mit schwierigen Situationen
  - ▶ Preisgespräche
- ▶ Führungstraining und -coaching
  - ▶ Beurteilungs- und Fördergespräche
  - ▶ Konfliktgespräche
- ▶ Teamtraining
- ▶ Selbstmanagement

Abgestimmt auf den Themenschwerpunkt stehen dabei thematisch unterschiedlich aufbereitete Trainingsmaterialien und Analysewerkzeuge zur Verfügung. Bei der Erarbeitung des eigenen Verhaltensprofils reicht die Bandbreite vom Schnellcheck über das Verhaltens- und Persönlichkeits-Profil, bis hin zum Computer-Profil mit aufeinander abgestimmten Auswertungsstufen.



Dabei werden die Persönlichkeits-Profile um weitere auf den Praxiseinsatz abgestimmte Arbeitsmedien ergänzt.





# P

## reise

Unsere Preise für individuell geplante Maßnahmen vereinbaren wir in einem persönlichen Gespräch. Je nach Umfang und konzeptioneller Detaillierung können unterschiedliche Preis- und Rabattstaffeln vereinbart werden. Zur Orientierung haben wir unsere Nebenkosten aufgeführt:



<b>Nebenkosten</b>	▶ Fahrtkosten PKW je km	0,55 €
	▶ Bahn 1. Klasse	Bahntarif
	▶ Flug Economy	Nach Beleg
	▶ Andere Verkehrsmittel wie Bus/Taxi	Nach Beleg
	▶ Erforderliche Übernachtungen für Trainer und Mitarbeiter	Nach Beleg
	▶ Ab 500 km Entfernung Vergütung Reisetag	300 €
	▶ Telefax/Telefongebühren/Materialkosten/Versandkosten/Kopierkosten/Teilnehmerunterlagen pauschal	150 €
	▶ Fotoprotokolle, je Seminar/Workshop nach Umfang	30-50 €

Gültig ab 1. Juli 2006

Die aufgeführten Preise gelten zzgl. 19 % Mehrwertsteuer

Neben unseren im Preis enthaltenen Teilnehmerunterlagen sind zur Durchführung des Seminars und zur Ermittlung des Persönlichkeits-Profiles weitere Materialien für jeden Teilnehmer erforderlich. Diese Positionen werden separat in Rechnung gestellt.



## R<sub>e</sub>ferenzen

Eine komplette Referenzliste - auch zu anderen Themen - finden Sie in stets aktueller Form auf unseren Web-Seiten. Gerne nennen wir Ihnen auf Wunsch Rufnummer und Namen der direkten Ansprechpartner in den Unternehmen.

Fragen Sie uns!



GESSER -  
Die Trainings- und Coaching-Manufaktur

Peter Gesser  
Lucas-Cranach-Straße 29  
45768 Marl

fon +49 2365 518104  
fax +49 2365 518105  
mobil +49 172 28 13368

[peter.gesser@gesser.biz](mailto:peter.gesser@gesser.biz)

[www.gesser.biz](http://www.gesser.biz)  
[www.ganz-einfach.info](http://www.ganz-einfach.info)