



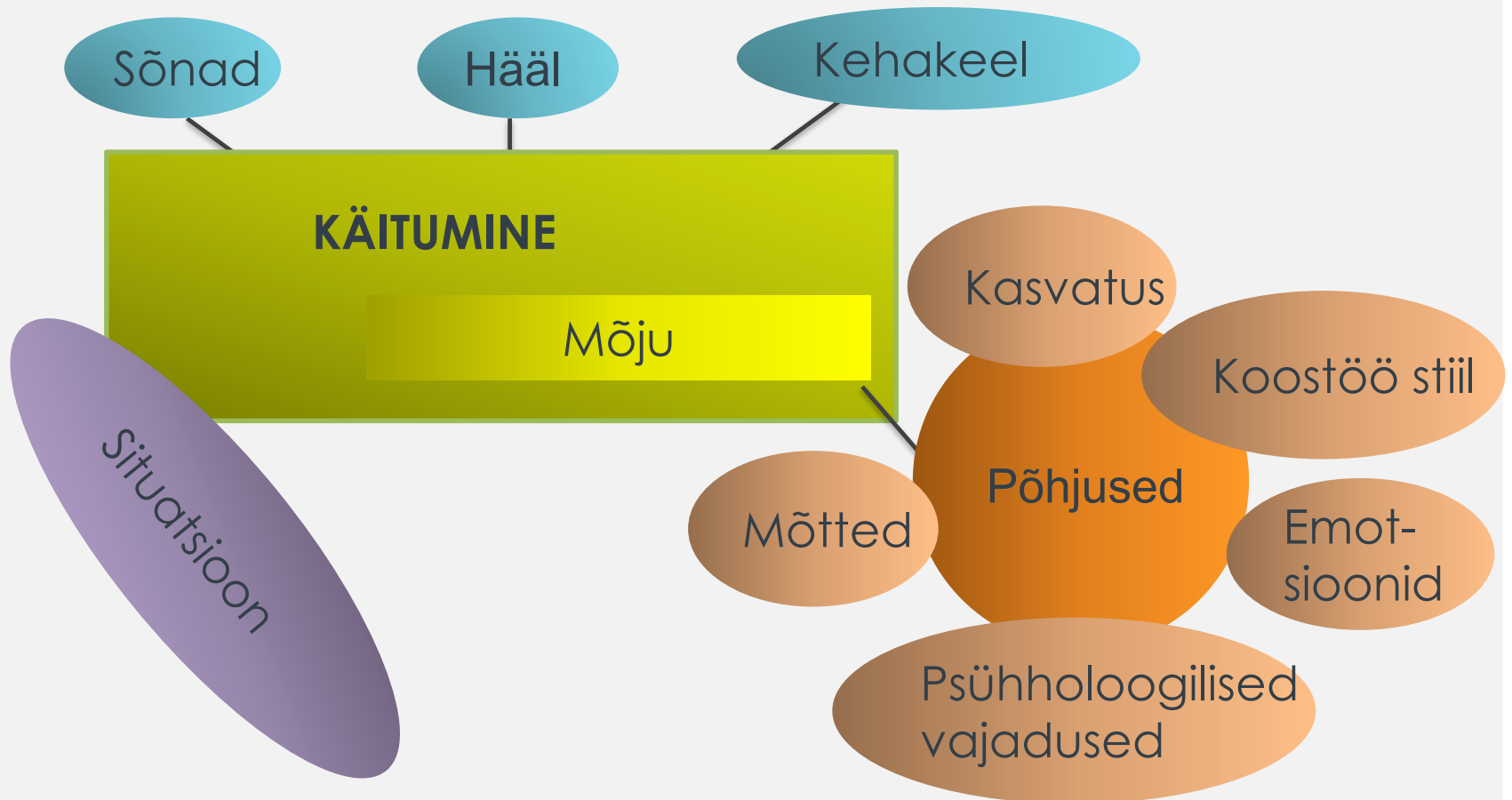
ÕIGE SUHTLEMISSTIILI VALIK DISC MUDELI PÕHJAL

Sirje Tammiste

06.02.2019

- > Kuidas Sa praegu suhtlemisviisi valid? Mida kliendi juures märkad, jälgid?
- > Millistes olukordades ja milliste inimestega on keeruline suhelda? Miks?

KÄITUMISE PÕHJUSED



Tajub ennast keskkonnast
tugevamana

Domineeriv

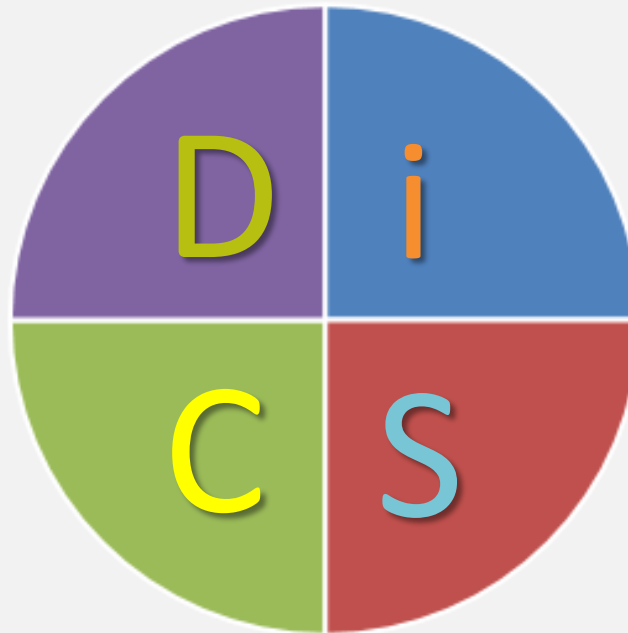
Sotsiaalne

Tajub keskkonda
ebasoodsana

Tajub keskkonda
soodsana

Analüüsiv

Stabiilne



Tajub keskkonda
endast tugevamana

Aktiivne, Kiire tempoga

*Ennastkehtestav, Valjuhäälnne, Liikuv,
Jõuline*

Saada
asjad
tehtud!

Hindav
*Loogikakeskne
Objektiivne
Skeptiline
Vaidlustav*



Saada
tähelepanu ja
tunnustust!

Nõustuv
*Inimesekeskne
Empaatiline
Vastuvõtlik
Heakskiitev*

Saada
asjad
õigeks!

Rahulik, Metoodiline, Ettevaatlik, Pehmehäälnne
Kaalutlev, Mõõduka tempoga

Saada
teistega
hästi läbi!



Võistlev
Kontrolliv
Tahtekindel

Tulemused

Tegevus

Jutukas
Väljendusrikas
Värvikirev

Entusiasm



Väljakutsed

D

i

Koostöö

C

S

Täpsus

Toetus



Analüüsiv
Ülesandele
keskendunud
Usaldusväärne

Stabiilsus

Vastutulelik
Tasakaalus
Stabiilne



ENDALE LÄHEMALE

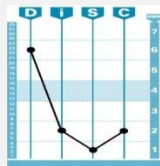
- > Milline käitumisstiil on sulle omane - milles see igapäevaselt väljendub?
- > Millist käitumist ootad sina?
- > Milline peaks olema kõne kiirus?
- > Kas tahad ise juhtida või ootad seda teiselt?
- > Kas sind veenavad emotsioonid või detailid?



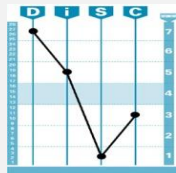
KLASSIKALISE PROFIILI MUDELID

D

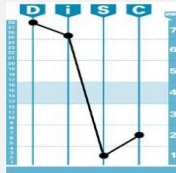
Arendaja



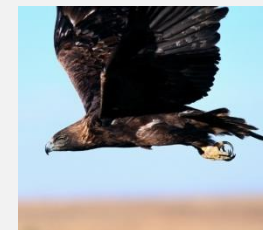
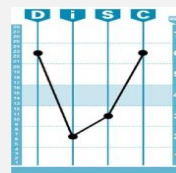
Tulemusele keskenduja



Inspireerija

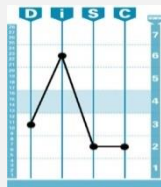


Looja

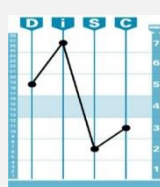


i

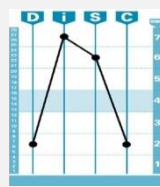
Organiseerija



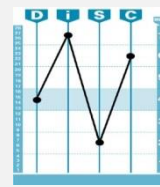
Veenja



Nõustaja

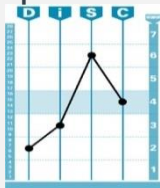


Hindaja

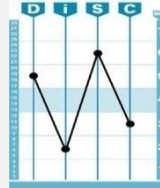


S

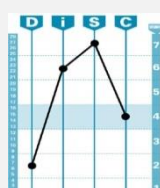
Spetsialist



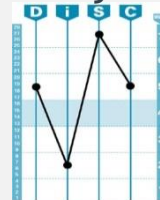
Saavutaja



Mõjutaja

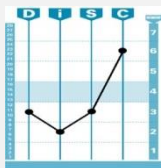


Uurija

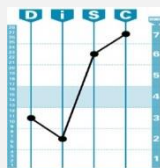


C

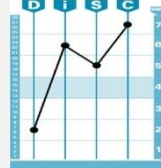
Mõtleja



Perfektsionist



Praktik



PERSONAALNE ARENG KASUTADES

DISC®-I



Mõista iseend
ja teisi



Laienda oma
käitumis-
repertuaari

Muuda ja kohanda
oma käitumist
vastavalt
olukorrale



DISC TULEMUSTE KASUTAMINE

- › Ole nagu oled - kõik on OK
- › Suurem eneseteadlikkus ja oskus teisi lugeda
- › Sa võiksid suuta kohandada oma käitumist vastavalt partnerile/olukorrale
- › Sa saad laiendada oma käitumisrepertuaari kõigis neljas käitumisdimensioonis
- › Areng piki DiSC telgi tähendab suurenevat paindlikkust

KOHANEMINE ERINEVATE STIILIDEGA

- > Rõhuasetus eesmärgile/ülesandele suhetele
← D C i S →
- > Infovajadus üldine detailne
← i D S C →
- > Suhtlemine avatud reserveeritud
← i D S C →
- > Tempo kiire aeglane
← D i C S →

KÄITUMISSTIIL JA MÜÜGISTRATEEGIA

	Eesmärgid	Hirmud	Mille pärast nad OSTAVAD?	Üldine müügi-strateegia
D	Tulemused, kontroll	Kontrolli kaotamine	Mis kasu toode/teenus neile annab	Toote/teenuse kasutamise tagajärjed
i	Inimestega suhtlemine; tunnustus	Kõrvaletõrjumine; tunnustuse kaotamine	Kes seda toodet/ teenust kasutab (ja mida nad selle kohta ütlevad)?	Toote/teenuse “külgetõmme” inimeste silmis
S	Turvalisus; stabiilsus	Ootamatud muutused; turvalisuse kaotamine	Kuidas toode/teenus aitab olukorda stabiliseerida?	“Toetus”, mida see toode/teenus annab
C	Täpsus; kord	Töö või tegevuse kritiseerimine; standardite puudumine	Miks toode/teenus on nende jaoks loogiline investering	Toote/teenuse läbiproovitud omadused

VASTUSED KÜSIMUSTELE

- › Kuidas erinevate inimtüüpide tundmine aitab kliente paremini teenindada?
- › Millised on erinevad inimtüübid ja nendega suhtlemise parimad viisid?
- › Kuidas inimesi käitumise järgi eristada?
- › Kuidas tõlgendada erinevate inimtüüpide emotsioone?



EDU TEADLIKU KÄITUMISE TEEKONNAL!

Sirje Tammiste

sirje@tammistepersonal.ee