

DISG-Modell: Die vier Persönlichkeitstypen im Überblick



VERTRIEBSHELDEN

Gutes Personal. Gute Zukunft.

Die Stärken des ROTEN Farbtyps



- Selbstbewusstsein und Entschlossenheit
- Sie werden vom Kunden als Experte wahrgenommen
- Sie können Situationen gut einschätzen und stellen gezielte Fragen, um eine Richtung einzuschlagen
- Zielgerichtete Präsentationen
- Lösungen werden mit Überzeugung präsentiert. Sie verhelfen dem Kunden zur Entscheidung durch passende Optionen
- Hervorragendes Follow-Up

Die Stärken des GELBEN Farbtyps



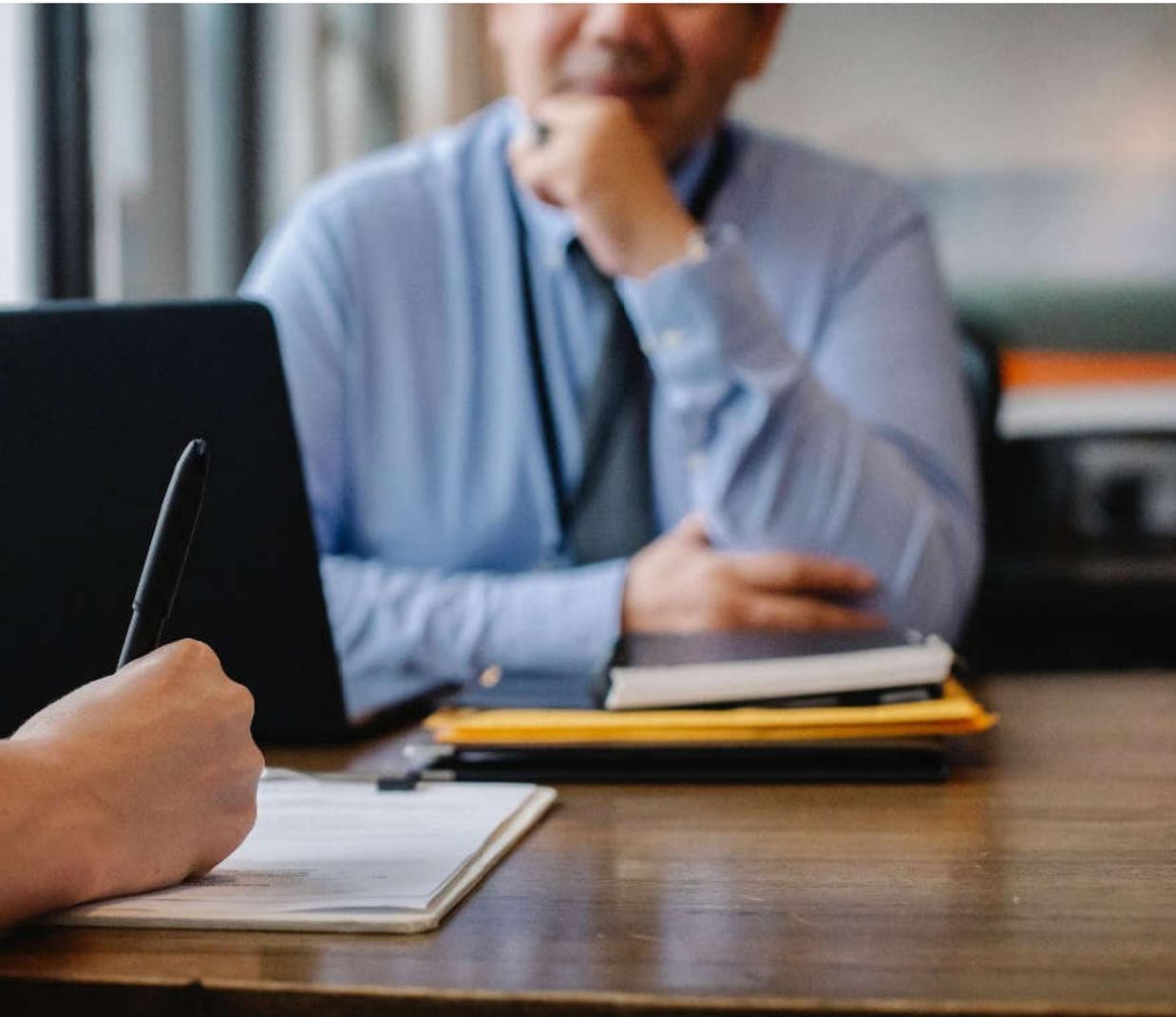
- Kaltakquisition ist eine Ihrer großen Stärken
- Ihr lässiger und entspannter Stil vermittelt dem Kunden ein entspanntes Gefühl
- Einfallsreich, anpassungsfähig und flexibel - so erfahren Sie viel über die Wünsche Ihres Kunden
- Unterhaltsame, abwechslungsreiche Präsentationen
- Sie reißen Kunden durch Begeisterung für kreative Lösungen mit
- Follow-Up ist kreativ und gesellig

Die Stärken des GRÜNEN Farbtyps



- Langfristige Kundenpflege ist Ihre große Stärke
- Es gelingt Ihnen schnell, eine Brücke zum Kunden zu bauen und das Eis zu brechen
- Sie können sehr gut zuhören und analysieren, was Ihr Kunde braucht und was Sie ihm anbieten können
- Ihre Präsentation ist überzeugend und konsequent
- Abschluss erfolgt aufrichtig u. mit Wärme
- Follow-Up ist gründlich, da Ihnen langfristige Kundenbeziehungen wichtig sind

Die Stärken des BLAUEN Farbtyps



- Informationen weitergeben ist Ihre große Stärke
- Sie strahlen Kompetenz aus – Sie sind ein Experte
- Hervorragende Vorbereitung, schon vor dem ersten Kontakt
- Ihre Präsentation ist detailliert und lässt keine Fragen offen
- Sie analysieren die Position des Kunden genauestens und werten Fakten gründlich aus
- Follow-Up ist sachlich bestechend