

Für Trainer
Personalprofis
Führungskräfte
Vertriebsexperten

MAGAZIN-KATALOG



Menschen **stark** machen



Editorial

Inhalt

Gelingerer Dialog im Unternehmen	3
Everything DISG® Profile	4
Profiling Values	5
Seminare und Schulungen	6
Gelingerer Dialog mit den Marktpartnern	8
Verhandeln mit DISG®	9
DISG® Persönlichkeitsprofil	10
Trainings-Material für den Profi	11
Bücher	13
Sprachenliste DISG® Produkte	14
Bestellen	15



Impressum:

Copyright und Herausgeber:
GEDAM ManagementTools & Services
Bahnhofstraße 2, 75056 Sulzfeld
Redaktion: Georg Dauth, Esther Nestle
Gestaltung: be · Dieter Betz Design-Kommunikation
Titelbild: gstockstudio/Fotolia

Welcher Nutzen erwartet Sie bei GEDAM?

GEDAM zeigt auf, wie Menschen noch besser entwickelt und gefördert werden können, hin zu mehr Leistung. Umgemünzt auf Unternehmen bedeutet dies mehr Handlungs- und Wettbewerbsfähigkeit.

Hinter **GEDAM Tools** stehen insbesondere die Produkte von DISG. Weltweit im Einsatz, haben bereits Millionen von Menschen von diesen praxisnahen Tools profitiert. DISG Tools geben Trainern und Coaches, Personalprofis, Führungskräften und Vertriebs-Experten ein sehr effizientes und oft bewährtes Werkzeug an die Hand.

GEDAM Services umspannt alle Seminare aufbauend auf den DISG-Tools, bis hin zur zweitägigen DISG-Zertifizierung für Trainer und Coaches. Denn erst durch die „Anreicherung“ der Tools mit spezifischem GEDAM Know-how schöpfen Sie die vielfältigen Möglichkeiten voll aus. Darüber hinaus nehmen viele Firmen gerne den großen Erfahrungsschatz von GEDAM Services für weitere Schulungen in Anspruch.

Lesen Sie selbst: GEDAM ist authentisch. Das zeigen die vier im Katalog eingestreuten Erzählungen. Jede Geschichte steht exemplarisch für einen Typ Mensch. Die Ausgangssituation ist immer dieselbe, nicht jedoch das Ergebnis. Übrigens: Die geschilderten Begebenheiten sind real, eben so, wie das Leben sie schreibt.

In diesem Sinne,
Ihr Georg Dauth

Gelingender Dialog im Unternehmen

Ihre Zielsetzung

„Es gibt ein Wort, das jedem als praktische Lebensregel dienen könnte: *Gegenseitigkeit*.“ Diese Erkenntnis von Konfuzius ist uralte und brandaktuell zugleich. Gegenseitig entgegengebrachte Wertschätzung ist die Basis allen dauerhaft erfolgreichen wirtschaftlichen Handelns.

Praktische Umsetzung mit GEDAM

- Kommunikation und Kompetenzen im **Team** ausbauen
- Starke und selbstbewusste **Mitarbeiter** fördern
- Angenehmes **Betriebsklima** ohne Stress und Streit schaffen
- **Fähigkeiten** zielgerecht entwickeln und entfalten

Ihre Vorteile

- Transparente Führungsstrukturen durch klare Absprachen
- Bessere Arbeitsleistungen durch zielgerichtete Förderung
- Wille zur Veränderung durch besseres Verständnis
- Motivierte Mitarbeiter und engagierte Führungskräfte
- Weniger Reibungsverluste durch effiziente Konfliktbewältigung



Foto: endostock/Fotolia

Was ist, wenn die Chemie nicht stimmt?

Im Job treffen bunt zusammengewürfelte Menschen in einer Zweckgemeinschaft aufeinander. Motive sind fachliche Kongruenz und wirtschaftliche Interessen. Ganz anders als in privaten Beziehungen kommen Kontakte im beruflichen Umfeld vordergründig rein rational daher. Mal stimmt die Chemie, mal nicht. Mitunter prallen Menschen wie zwei polare Atome aufeinander, und es knallt. Oder sie

stoßen einander ab und versuchen instinktiv, sich aus dem Weg zu gehen. Genau da setzt DISG an. Erstens zeigt DISG völlig wertneutral jedem auf, wie er tickt. Zweitens sensibilisiert DISG dafür, wie die Menschen im Umfeld ticken. Und wer drittens wissen möchte, welche Hebel die Kommunikation gewinnbringend ankurbeln können, der kommt spätestens im Seminar voll auf seine Kosten.

Everything DISG® Profile

Geballte Trainer- und Zielgruppen-Kompetenz.

Diese Profile sind auf besondere Zielgruppen oder spezielle Anwendungen ausgerichtet. Sie steigen tiefer ins Detail ein und enthalten konkrete Handlungsanweisungen. Mit der neuen Messmethode sind die Ergebnisse noch präziser.

Extra-Plus: Aussagekräftige Film-Sequenzen, exakt angepasst an die jeweilige Zielgruppe. Ideal für die anschauliche, bildhafte und leicht verständliche Vermittlung von Trainingsinhalten.



Everything DISG Arbeitsplatzprofil

Verbessert die eigene Arbeitsqualität, baut auf den eigenen Stärken auf, minimiert unvermeidbar scheinende Reibungsverluste, schafft produktive Arbeitsbeziehungen. Mit Trainings-Videos und Powerpoint-Anwendungen.



Everything DISG Vergleichsbericht

Zur einfachen und sicheren Vertiefung der Lerninhalte aus dem Arbeitsplatzprofil gibt es kostenlose Vergleichsberichte. Diese können für zwei beliebige Teilnehmer erstellt werden und veranschaulichen Gemeinsamkeiten und Unterschiede.



Everything DISG Moderatorenbericht

Für jedes erstellte Everything DISG Profil kann ein spezieller Moderatorenbericht erstellt werden, der aufzeigt wie die Verteilung der Antworten aus dem Fragebogen ist und welche untypischen Aussagen gewählt wurden. Er hilft das eigene Profil noch besser zu verstehen.



Everything DISG Führungsprofil

Das Profil ist eine Neuentwicklung und hat das Ziel Führungskräften zu helfen eine Gruppe oder ein Unternehmen effektiv zu führen. Die enthaltenen Konzepte gelten für Führungskräfte auf allen Ebenen.

„Sie sind immer so schnell, ich kann gar nicht folgen.“

Das saß. Mein Überschwang an Begeisterung platzte wie eine Seifenblase. Die Personalleiterin fühlte sich von meinem Tempo sichtlich überfahren. Ich hatte

nicht gemerkt, dass in meinem Gegenüber ein **gewissenhafter Mensch** steckte. Fazit: Der Auftrag war weg. *Georg Dauth*



Profilingvalues®

profilingvalues® ist weltweit das einzige Verfahren, das die „inneren Werte“ und die gegenwärtige Situation Ihres Kandidaten misst. Damit optimiert profilingvalues® auf wissenschaftliche Weise die Personalauswahl, da es erstmals die valide Darstellung von Fähigkeiten und Motivationen (Können und Wollen) eines Menschen ermöglicht.

profilingvalues

Alle herausragenden Eigenschaften auf einen Blick

1. Es ist möglich, das Können und Wollen gegenüberzustellen, anstatt nur die allgemeinen Persönlichkeitseigenschaften eines Bewerbers/Mitarbeiters darzustellen.
2. Im Gegensatz zu verhaltensbezogenen Methoden ist das Verfahren nicht manipulierbar, da das persönliche Wertesystem als Grundlage genommen wird.
3. Hervorragendes Kosten-/Nutzenverhältnis. Das wissenschaftliche Verfahren misst die Eignung eines Bewerbers/Mitarbeiters auch in der Projektion auf spezifische Anforderungsprofile.
4. Professionelles, komfortables und schnelles Online-Verfahren (nur ca. 20 Min.), das die Frustration der Teilnehmer vermeidet.
5. Ortsunabhängig und rund um die Uhr einsetzbar. Durchführung in mehreren Sprachen möglich.

Das Coaching- und Rekrutingsinstrument für tiefere Einblicke und mehr Umsetzung.

Persönlichkeitsentwicklung auf hohem Niveau

Wert für Teilnehmer

- » Erkennung von Wachstumspotenzialen für berufliche Entwicklungen.
- » Schärfung des Bewusstseins für das eigene Wertesystem.
- » profilingvalues gibt Hinweise für berufliche Einsatzgebiete.
- » profilingvalues ermöglicht eine vertiefende Selbstreflexion als Basis für Veränderungen.
- » Negativer Stress und Burnout-Fallen werden erkannt.
- » Bisher verborgene Potenziale werden freigelegt.

Was Sie tun müssen

Die Basis-Zertifizierung mit profilingvalues dauert zwei Tage und beinhaltet eine grundlegende Einweisung in die Systematik und Interpretation des Modells. Nur mit einer Zertifizierung sind Sie berechtigt, dieses Verfahren anzuwenden. Nach der Zertifizierung erhalten Sie Zugangscodes und können diese in einem eigenen elektronischen Back-Office unabhängig verwalten. Ein erfolgreich abgeschlossener Zertifizierungstest nach ca. 6 Wochen, berechtigt zur Teilnahme an weiteren Fortbildungsmaßnahmen.



Foto: myu/f238f

Seminare und Schulungen

GEDAM geht in seinen Schulungen und Seminaren sehr pragmatisch zu Werke. Psychologisches Wissen selbstverständlich ja. Das kommt aber nur zur Anwendung, soweit es tatsächlich für den Erfolg vonnöten ist.

GEDAM propagiert bewusst die Einfachheit und plädiert sehr dafür, unnötigen Ballast abzuwerfen.

1. DISG-Zertifizierung kompakt in 2 Tagen.

Erprobtes Seminarleiter-Fachwissen, von GEDAM für Sie auf den Punkt gebracht.

- **Mechanismen:**
Struktur und Merkmale von DISG verstehen.
- **Einsatz:**
Stellschrauben und Stolpersteine für effizienten Einsatz identifizieren.
- **Bewertung:**
Fundierte und wissenschaftliche Basis erkennen.
- **Profi-Beratung aus der Seminar-Praxis:**
Falsche Erwartungen klarstellen, schwierige Teilnehmer anleiten, entstehende Konflikte lösen.

Mit der Zertifizierung erwerben Sie das Recht, Ihre erworbenen Fachkenntnisse direkt in die eigene Trainings-Praxis zu integrieren und umzusetzen.

2. Flankierende Seminare für die Nutzer der DISG-Tools.

Theoretisches Wissen und praktische Übungen gehen bei GEDAM Hand in Hand.

Die DISG-Tools sind prägnant, unkompliziert, und vielerorts selbsterklärend. Dennoch erschließt sich der volle Nutzen erst im Begleitseminar, das GEDAM ganz speziell auf den jeweiligen Bedarf zuschneidet.

3. Weitere Seminare und Schulungen zu Führungs-, Personal- und Vertriebsthemen.

Bewährtes GEDAM Know-how, individuell für Sie aufbereitet.

Der Außenblick eines erfahrenen Praktikers und versierten Trainers hilft, aus eingefahrenen Gleisen auszubrechen und neue Wege zu beschreiten.



Foto: Mykola Velychko/Fotolia

„Es kursieren jede Menge DISG®-Derivate, die sind unprofessionell und bei weitem nicht so gut wie das Profil von Inscape. Ich kenne kein Persönlichkeitsmodell, das einerseits so leicht zugänglich, prägnant und sofort umsetzbar ist wie DISG®. Zugleich ist DISG wissenschaftlich fundiert und genießt hohe internationale Anerkennung.“

Nicola Mascetta, Trainer und Coach bei Bridgestone Deutschland GmbH

Was GEDAM-Kunden sagen:

Berthold Gottstein,
Kiefer Schweißtechnik
GmbH

„Neuerdings ergänzen wir uns ideal in unserer Verschiedenheit.“

„Ich bin als Bauleiter und Qualitätsmanagement-Beauftragter tätig. Am GEDAM Führungskräfte-Seminar nahm unser gesamtes Führungsteam teil. Es war schon sehr erstaunlich, wie stark wir uns alle in den Typenbestimmungen wiedergefunden haben.

Aber das Beste: Mit meinem Kollegen tat ich mich bis vor kurzem immer wieder mal etwas schwer. Neuerdings klappt die Zusammenarbeit jedoch reibungslos. Wir wissen jetzt konkret, wie wir uns jeweils besser aufeinander einstellen können. Inzwischen schätzen wir, wie ideal wir uns in unserer Verschiedenheit zum Wohle der Firma ergänzen.“

Olga Reiff,
Etudes et Formation S.A,
Luxemburg

„... breit gefächert und ganz praktisch vom DISG-Wissen profitieren.“

„Als Trainerin und Coach setze ich mich regelmäßig mit Personal- und Führungsthemen auseinander. Bei DISG als Tool der Personalentwicklung überzeugt mich vor allem, dass es vielfältig anwendbar und leicht verständlich ist.

Nach einem klärenden Vorgespräch entschied sich unsere Firmenleitung für die zweitägige DISG-Zertifizierung bei Herrn Dauth. Bestens vorbereitet und sehr authentisch zeigte er uns auf, wie breit gefächert die Anwendungen sind. Bereits beim nächsten Coaching zu Führungsfragen wird mein Klient von diesem erweiterten Wissen profitieren können.“

Nicola Mascetta,
Bridgestone
Deutschland GmbH

„Spürbarer Mehrwert gerade auch für den Trainer-Profi.“

„Die GEDAM-Seminare eignen sich hervorragend als Fortbildungsmaßnahme für jeden Trainer. Egal, ob Verkaufs- oder Kommunikations-Trainings, Team-Entwicklungen oder Konflikt-Management: Herr Dauth bietet in allen seinen Seminaren gerade auch für den Trainer-Profi spürbaren Mehrwert und holt das Maximum für seine Teilnehmer heraus.

Auch wenn Monate später noch Fragen auftauchen, steht er einem mit seiner sehr freundlichen und einfühlsamen Art geduldig zur Seite.“

André Schulz,
HR Manager
bei DanTrim GmbH

„... hält mit einem ausgewogenen Mix aus Theorie und Praxis die Leute bei der Stange.“

„Herrn Dauth merkt man an: Er geht sehr zielgerichtet vor. Er ist locker und professionell zugleich und stellt sich perfekt auf die Branche sowie die besonderen Anforderungen des Unternehmens ein. Er versteht es ganz ausgezeichnet, mit einem ausgewogenen Mix aus Theorie und Praxis die Teilnehmer zu motivieren. Unsere ersten Erfahrungen mit Herrn Dauth waren so positiv, dass nun sämtliche Studioleiter und Trainer die Kommunikations-Schulungen durchlaufen werden. Eine exzellente Möglichkeit, um in unseren tagtäglichen Kundenkontakten noch besser zu werden!“



Gelingender Dialog mit den Marktpartnern

Ihre Zielsetzung

„Was mich anbetrifft, so zahle ich für die Fähigkeit, Menschen richtig zu behandeln, mehr als für irgendeine andere auf der ganzen Welt.“ Was bereits der amerikanische Großindustrielle John Davison Rockefeller wusste, das gilt auch noch heute. Egal ob Kunde oder Händler: Hinter jedem Marktpartner steht ein Mensch. Wer es schafft, den korrekten Kontakt-Code zu knacken, der macht den besten Deal.



Praktische Maßnahmen von GEDAM

- Kunden-/Händlerkontakt: Sichere Einschätzung
- Verkauf: Typengerechte Sprache und Bedienung
- Kundenbindung: Geschultes Verhalten
- Kundenbriefe: Angepasste Wortwahl
- Verkaufszone: Ansprechende Gestaltung
- Produktpräsentationen: Intelligente Aufteilung

Ihre Vorteile

- Motivierte Verkäufer und Einkäufer
- Höhere Verkaufszahlen
- Höhere Kundenbindung
- Mehr Abschlüsse zu besseren Preisen
- Schnellere und effizientere Vertriebsprozesse
- Weniger Vertriebskosten, geringere Einkaufspreise

DISG[®]

Was läuft hier schief?

Das Akquisitions-Gespräch war eines von der Sorte, bei dem schnell klar war: Hier machst du keinen Stich. Von Anfang an war der Wurm drin: Früh aufgestanden, eine lange und ermüdende Zugfahrt, ein unfreundlicher Empfang, eine unangenehme Gesprächs-Atmosphäre, die geradezu Verhör-Charakter annahm. Ich sah mich mehr und mehr in die Defensive gedrängt. Gerne wäre ich ein paar Takte zu den offensichtlichen Problemen losgeworden. So lag die

Abschlussquote im Vertrieb dieses Unternehmens bei traurigen 10%. Doch beide Gesprächspartner stellten auf stur und starteten lieber eine konzertierte Verbalattacke, um wenigstens im Gespräch als Sieger hervorzugehen.

Dominante Menschen verkennen allzu leicht, dass auch in ihren Leistungen noch ungenutztes Potential schlummert.

Georg Dauth

Verhandeln mit DISG

Was nutzen die besten Produkte und Dienstleistungen, wenn

- der Wettbewerber ständig einen Tick besser und schneller ist
- das Portfolio der Mitbewerber ähnlich gut aufgestellt ist wie das eigene?

Neben dem Erfolgswillen entscheidet die Kombination aus richtiger Vertriebs-Strategie und geschulter Kommunikation über Erfolg und Misserfolg.

Der erfolgreiche Verkäufer steht nicht im Preiskampf, sondern überzeugt durch planvolles Vorgehen und souveränes Verhandeln.



Verhandlungsplaner

Mit dem Verhandlungsplaner schätzen Sie Ihr Gegenüber ein und bereiten sich anhand gezielter Fragen auf Ihre nächste Verhandlung vor. Er bildet den Verhandlungsprozess nach Harvard ab.



Checkliste Verhandlungsführung DIN A6

Professionelle Gesprächsvorbereitung, um Verhandlungspositionen zu stärken.

„Sagen Sie mal, wie haben Sie es bis in diese tolle Position geschafft?“

Nur zu gerne ging der Personalleiter eines internationalen Großkonzerns auf meine Frage ein. Voller Stolz erzählte er von seiner hervorragenden Ausbildung und wie er auch sonst alles dafür getan hatte, um bis hierher zu gelangen. Ich spürte: Jetzt endlich hielt ich den Schlüssel zum Erfolg in der Hand. Eigentlich war längst alles besprochen und der Rahmen für das

geplante Zeitmanagement-Seminar inhaltlich abgesteckt. Nur sein endgültiges Okay, das ließ immer noch auf sich warten. Doch diese eine Frage traf schließlich seinen Nerv, sein Bedürfnis nach Anerkennung. Es ist charakteristisch für den **initiativen Menschen**. Danach war der Auftrag schnell eingetütet.
Georg Dauth

DISG® Persönlichkeitsprofil

Unter allen sich auf dem Markt tummelnden Tools rund um Persönlichkeit und Kommunikation nimmt DISG eine Sonderrolle ein. Die Trefferquote bei den Auswertungen ist enorm hoch und geradezu verblüffend. „Woher wissen die, wie ich bin?“ Allein diese Frage sagt viel aus über die Glaubwürdigkeit. Zudem ist DISG dynamisch und versetzt Menschen in Bewegung, aufeinander zu. Fazit: DISG ist wertvoll, in jeder Beziehung.



DISG® Klassisch 1.0
Gedruckte Version.

Auch ohne begleitende Schulung verwertbar.

Anwendungsgebiete:

Management, Führung, Kundenservice, Verkauf, Team-Entwicklung, Persönlichkeits-Entwicklung, Veränderungs-Management.

Zielsetzungen:

Beziehungen bauen, Konflikte lösen, effektive Kommunikation und Zusammenarbeit.

Vorteile:

Gut verständlich, wertneutral.

Interpretationen:

3 Interpretationsstufen: Die 4 Verhaltensdimensionen, Zuordnung spezieller Adjektive, Beschreibung der klassischen 15 Typen.



DISG® Classic 1.0
Online-Version

Gleiches Profil wie gedruckte Version (Fragebogen wird im Internet ausgefüllt).



DISG® Classic 2.0
Online-Version

Auch ohne begleitende Schulung verwertbar.

Inhalte wie DISG 1.0, plus:

Interpretationen:

Weiterführende Informationen zu Arbeitsgewohnheiten, Motivationsfaktoren, Erfolgs-Strategien des jeweiligen Typen.



DISG® 2.0 Plus
Online-Version

Begleitendes GEDAM-Seminar oder Coaching empfehlenswert.

Anwendungsgebiete:

Coaching, Beratung.

Zielsetzungen:

Leistungs-Steigerung, Karriere-Entwicklung, Potenzial-Entfaltung, Selbstführung.

Vorteile:

Besonderer Schwerpunkt liegt auf Beziehungen, Verkauf, Führung.

Interpretationen:

weitere Individualisierungen.



„DISG® liefert einen sehr guten und kompakten Gesamtüberblick über die vier verschiedenen Grundtypen des Verhaltens und der Persönlichkeit. DISG® ist für jeden beobachtbar und unkompliziert anwendbar.“

Olga Reiff, Trainerin und Coach bei Etudes et Formation S.A.

Trainings-Material für den Profi

Durchdachte Stützen für konstruktives Arbeiten



Quick DISG® Kartenset
128 Karten
Icebreaker Kartenset. Eignet sich besonders für die Einführung in das Thema Verhalten, kann aber auch als reine Kennenlern-Übung verwendet werden.



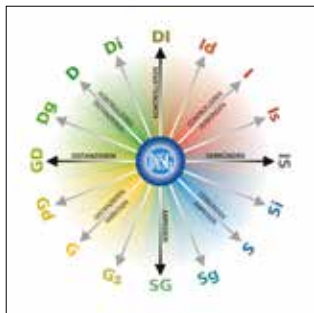
DISG® Kartenset „Stellenbeschreibung“
101 Karten
Die Karten enthalten Beschreibungen über Rollenverhalten, das für eine Stelle benötigt wird. Einsatz im Recruiting-Prozess, im Führungstraining und als Coaching-Tool.



Everything DISG® Trainerpaket Arbeitsplatzprofil
Zum Trainerpaket „Arbeitsplatzprofil“ gehören drei detaillierte Module mit Übungen und aktuellen Videosequenzen, eine Kurzeinführung und 13 Kurzfilme inkl. Teilnehmerunterlagen.



Everything DISG® Trainerpaket Führungsprofil
Das Trainerpaket „Führungsprofil“ enthält Videosequenzen, Teilnehmerunterlagen und Powerpointfolien.



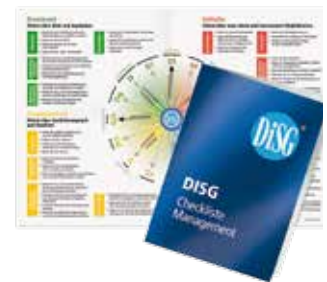
DISG® Plane aus PVC „Circumplex-Modell“
Grundmodell, 100 x 100 cm



Plane aus PVC Fragetechniken
116 x 140 cm



DISG® Plane aus PVC Grundmodell
116 x 140 cm



DISG® Checklisten im DIN A6-Format
mit den Themen: Selbstentwicklung, Kundenbeziehung, Management.



Seeing the Point

Lernziel:

- Synergie: mehr erreichen mit weniger
- Kreative Problemlösung
- Innovation und Wandel



Challenging Assumptions – Vermutungen in Frage stellen

Lernziel:

- Kreatives Denken und Problemlösung
- Traditionelles Denken hinterfragen
- Ansätze für Veränderungen verstehen



Colorblind

Lernziel:

- Kommunikation (Informationen managen)
- Erreichen einer gemeinsamen Sprache
- Team-Problemlösungen
- Managen von Gruppen



Colorblind Plus

Lernziel:

- Kommunikation (Informationen managen)
- Erreichen einer gemeinsamen Sprache
- Team-Problemlösungen
- Managen von Gruppen



Images of Customer Experience

Lernziel:

- Management und Absatzorganisation
- Team-Entwicklung
- Planung für persönliche Entwicklung und Team-entwicklung



Images of Organisation

Lernziel:

- Management und Absatzorganisation
- Team-Entwicklung
- Planung für persönliche Entwicklung und Team-entwicklung



T-Trade

Lernziel:

- Verhandlungen und Vertrauen bilden
- Beziehungen teamübergreifend bauen
- Individuelle Ziele und Ziele der Organisation
- Kommunikation managen



Webmaster

Lernziel:

- Problemlösung
- Zusammenarbeit virtueller Teams
- Verbesserung der Effektivität im Team

DISG

„Aber Sie bleiben doch nachher zum Mittagessen.“

Sofort räumten wir Beamer und Rechner wieder vom Tisch. Eigentlich wollten mein Kollege und ich unsere Trainingsinhalte präsentieren. Doch jetzt lief alles anders, und wir liefen mit dem Geschäftsführer durch dessen Betrieb.

Ganz nebenbei stellte er uns Fragen zu unserer beruflichen Vergangenheit. An den feinen Kantinen-Fisch mit Kartoffelsalat denke ich gern zurück, und an

den hernach erteilten Auftrag natürlich auch. Den ganzen Tag über fiel kein Wort zu unseren Trainingsinhalten. Stattdessen prüfte er uns auf seine ihm eigene Weise, er klopfte nämlich unser Vertrauens-Potenzial ab. Ein ganz typisches Verhalten für den **stetigen Menschen**, der zumeist großen Wert legt auf gelingende Beziehungen.

Georg Dauth



Georg Dauth

Führen mit dem DISG® Persönlichkeitsprofil

176 Seiten, 15 x 21,5 cm, gebunden
ISBN 978-3-86936-438-4

Wer kann Menschen führen? Wer nicht? Ist Führungsstärke ein Gen – man hat es, oder man hat es nicht? Gehören nur die „Naturbegabten“ in die Führungsriege?

Gute Mitarbeiterführung kann man lernen. SCHNELL lernen. Ganz ohne langwieriges Psychologiestudium oder Zeitkonsum-fressende Seminarwochen.

Dieses Buch erläutert zunächst die vier Persönlichkeitsprofile nach dem DISG-Prinzip und zeigt dann auf, wie jedes Profil am besten „zu packen“ ist. Es gibt jeder Führungskraft das nötige Rüstzeug an die Hand - anschaulich und unterhaltsam, für alte Führungs-Hasen genauso wie für den motivierten Führungs-Nachwuchs. Wer das Buch heute bestellt und morgen liest, kann schon übermorgen

- anstehende Zielvereinbarungs-Gespräche konfliktfrei führen
- dem drohenden Konflikt-Gespräch eine konstruktive Wendung geben
- personellen Fehlentscheidungen aus dem Weg gehen
- seine Mitarbeiter zu Höchstleistungen motivieren, ganz ohne monetäres Zuckerbrot oder verbale Peitsche.

DISG-Wissen ist weltweit bekanntes und anerkanntes Praxiswissen pur; die mehr als 50 Millionen verkauften DISG-Persönlichkeitsprofile sprechen da eine sehr deutliche Sprache. Unzählige Unternehmen überall auf der Welt bauen und vertrauen auf DISG-Wissen. Wertvolles Wissen, das jenseits aller subjektiven Wertungen hilft, sich selbst besser auf die Spur zu kommen sowie Kollegen und Mitarbeiter in einem anderen Licht zu sehen. Es hilft Führungskräften, im tagtäglichen Miteinander in guter Weise zu kommunizieren und in Personal- und Sachfragen in richtiger Weise zu agieren.



Georg Dauth

Professionell verhandeln mit DISG®

Mit dem Persönlichkeitsprofil zum Top-Verhandler
287 Seiten, 14,8 x 21,7 cm, gebunden
ISBN 978-3527508310

Das DISG®-Persönlichkeitsprofil setzt sich mit grundsätzlichen Eigenschaften von Menschen auseinander.

Es gibt dabei 4 Grundtypen: Dominant, Initiativ, Stetig und Gewissenhaft. Wenn man sich dieser Typen in der täglichen Kommunikation bewusst ist, kann man sich zielgerichtet darauf einstellen. Besonders in Verhandlungen kann DISG® einen unverzichtbaren Nutzen bieten.

Zu Beginn des Buches stellt Georg Dauth den wohl bekanntesten Verhandlungsgrundsätzen nach Harvard das Verhandeln auf Basis von DISG® gegenüber. Beide Themen werden zueinander in Beziehung gesetzt, mit dem Ziel, Methode und Mensch auf einen gemeinsamen Nenner zu bringen.

Nachdem diese Grundlage gelegt ist, werden die konkreten Probleme aufgegriffen, die immer wieder in Verhandlungen auftauchen und in den jeweiligen DISG®-Persönlichkeitsmerkmalen begründet sind (Unbeherrschtheit, Ziellosigkeit, fehlendes Durchsetzungsvermögen und viele mehr).

Dieses DISG®-Expertenwissen wird mit vielen Beispielen belegt und der Leser erfährt, wie er damit erfolgreich sein Vorhaben durchsetzen und zum Top-Verhandler werden kann.

Ein praxisnaher Weg an die Spitze des Verhandeln – für Profis und Einsteiger!

Leserstimmen:

Management-Journal-Fazit: „Professionell Verhandeln mit DISG“ ist das ideale Buch für alle Führungskräfte, Verkäufer und Außendienstler, die mit DISG bereits erste Erfahrungen gemacht haben.

14 | Sprachenliste DISG® Produkte

Sprachen	DISG® Klassisch 1.0 Gedruckte Version	DISG® Classic 1.0 Online-Version	DISG® Classic 2.0 Online-Version	DISG® Classic 2.0 Plus Online-Version	Arbeitsplatzprofil Online-Version
Arabisch		x	x		
Chinesisch		x	x		
Dänisch	x	x	x	x	x
Deutsch	x	x	x	x	x
Englisch (US)	x	x	x	x	x
Englisch (UK)	x	x	x	x	
Englisch (Australien)	x	x	x	x	
Estländisch		x	x	x	
Finnisch	x	x	x	x	x
Französisch	x	x	x	x	x
Italienisch	x	x	x		
Niederländisch	x	x	x		x
Japanisch	x	x	x		
Koreanisch	x	x	x		
Lettisch		x	x	x	
Litauisch		x	x	x	
Norwegisch	x	x	x		x
Persisch		x	x		
Polnisch		x	x		
Portugiesisch (Europa)	x	x	x		
Portugiesisch (Brasilien)		x	x	x	
Rumänisch		x	x		
Russisch		x	x	x	
Schwedisch	x	x	x		x
Spanisch	x	x	x	x	x
Tschechisch		x	x		
Türkisch		x	x		
Ungarisch	x	x	x		
Vietnamesisch		x	x		



Foto: Andres Rodriguez/Fotolia

BESTELLUNGEN können Sie jederzeit per E-Mail unter Angabe der Artikelbezeichnung vornehmen: **g.dauth@gedam.de**

Oder online direkt über den Shop:
www.gedamshop.de

Sollte ein Artikel im Shop nicht erscheinen,
bitte per E-Mail anfragen: g.dauth@gedam.de



Erfolg erleben: **Die 5 Säulen von GEDAM**

1. Wir arbeiten mit einem ganzheitlichen Ansatz. Leistungs-Steigerungen sollen nicht mittels noch höherer Arbeits-Belastungen realisiert werden.
2. Wir setzen nur wissenschaftlich abgesicherte Methoden ein.
3. Wir respektieren christliche Werte als Basis für jede Beratung.
4. Wir berücksichtigen individuelle Grenzen. Wir führen aber auch über vermeintliche Grenzen hinaus.
5. Wir geben Zusagen nur, wenn wir diese auch einhalten können.

