

# DISC 性格分析在销售中的应用

课程背景：

人类的行为有如冰山，因为所有行为中有九成是看不见的（如：想法、感觉、情绪、价值和需要等），然而这九成造就了一成的可见行为，DISC 是一种[人类行为的语言]，其基础是马斯顿博士二十年代研究的结果，他认为我们能辨认、可观察正常人类行为，并将其分成四大类。他发现行为风格类似者会展现类似的行为，并成为一个人处理事情的方式。

DISC 理论是目前世界上最被广泛运用的人类行为分类方式，是行为风格理论重要组成部分，DISC 这四种特质在个人身上的不同百分比的显示，决定个人行为风格的差异，重点是要了解自己和别人有什么不一样的地方，了解了自己,才能找到自己通向成功的那条路.....

课程大纲：

## 一、人格是养成，而不是生就的

- 1.卡尔·荣格(Carl Jung)
- 2.“知己知彼，百战不殆”
- 3.人格特质分析的前提
- 4.DISC 的发展沿革

## 二、DISC 理论

- 1.人类行为由人脑决定
- 2.人脑的两面
- 3.行为层次
- 4.四象限模型

## 三、你是什么类型的人

- 1.事前准备
- 2.X 轴问题
- 3.Y 轴问题
- 4.你是什么人？

**DISC 测评：现场测评、分析参训学员的性格并形成分析报告**

#### **四、使用 DISC 的时机**

#### **五、如何辨识不同的人际风格**

#### **六、识别 D (Dominance) 型人**

- 1.从日常行为接触
- 2.从沟通表现

#### **七、识别 I (Influence) 型人**

- 1.从日常行为接触
- 2.从沟通表现

#### **八、识别 S (Steadiness) 型人**

- 1.从沟通表现
- 2.从日常行为接触

#### **九、识别 C (Compliance) 型人**

- 1.从沟通表现
- 2.从日常行为接触
- 3.察言观色

#### **十、如何进行销售沟通**

- 1.分组讨论客户的销售方法
- 2.D 型人能接受的销售方式
- 3.I 型人能接受的销售方式
- 4.S 型人能接受的销售方式
- 5.C 型人能接受的销售方式

#### **十一、DISC 的客户服务之道**

- 1.D 型客户服务之道
- 2.I 型客户服务之道
- 3.S 型客户服务之道
- 4.C 型客户服务之道