

# DISC 双赢沟通

## 课程大纲

### 一、 DISC 行为风格理论

- 1、 破冰练习：盲目沟通
- 2、 三个概念
  - 行为与情绪
  - 认识不等于了解
  - 管理付出不如激发投入
- 3、 三个层次
  - 识别：观察不同人的反应
  - 运用：知道什么是他想要的
  - 管理：知道什么是他需要的
- 4、 二个基础
  - 行为的倾向性
  - 方法的科学性
- 5、 八个维度

### 二、 DISC 内核

- 1、 维度一：关注事，还是关注人
  - 维度一对应的原则：打配合，做组合
- 2、 维度二：直接（快），还是间接（慢）
  - 维度二对应的原则：从他人的角度出发

### 三、 DISC 典型特质与相处原则

- 1、 D 的典型特质与相处原则
  - 影片分析一
  - 场景一：D 的出场
  - 场景二：D 的打招呼
  - 场景三：向 D 汇报工作
  - 场景四：与 D 沟通互动
  - 场景五：D 应对压力
  - 与 D 相处的基本原则
- 2、 I 的典型特质与相处原则
  - 影片赏析二
  - 场景一：I 的出场
  - 场景二：与 I 沟通互动
  - 场景三：I 打招呼
  - 场景四：I 应对压力
  - 与 I 相处的基本原则
- 3、 S 的典型特质与相处原则
  - 影片赏析三
  - 场景一：S 的出场
  - 场景二：S 与人相处
  - 场景三：S 面对压力
  - 场景四：S 的工作状态
  - 与 S 相处的基本原则
- 4、 C 的典型特质与相处原则

- 影片赏析四
- 场景一：C的出场
- 场景二：与C沟通互动
- 场景三：C汇报工作
- 场景四：C面对压力
- 与C相处的基本原则

#### 四、防止优势成为劣势

- 1、 怎么样管理自己的情绪
- 2、 对待差异的三个阶段
- 3、 你观察不到他的长处，很可能只因时机没到

#### 五、DISC性格分析报告

- 1、 DISC三大分析报表
  - 内在分析表
  - 外在分析表
  - 总结分析表
- 2、 三大分别表几个重要临界值
  - >80%、<15%、95%和5%
- 3、 转换模式
  - <25%调整不剧烈
  - 25%-45%需要关注
  - >45%调整很剧烈

#### 六、把DISC用“活”

- 1、 团队演练
  - 场景一：在等电梯
  - 场景二：在超级市场里
  - 场景三：在高尔夫球场内
  - 场景四：要到他们桌子上拿东西时
  - 场景五：在一个团队里
  - 场景六：当你对她/他说“你做的很好！”时
- 2、 个人得分和团队得分统计
- 3、 DISC提示卡的应用

#### 七、DISC销售模式的应用

- 1、 练习活动：营销团队
- 2、 客户眼中的优先级
  - D型客户的陈述
  - I型客户的陈述
  - S型客户的陈述
  - C型客户的陈述
  - 客户分析与练习：客户沟通的法则
- 3、 销售眼中的优先级
  - D型销售的陈述
  - I型销售的陈述
  - S型销售的陈述
  - C型销售的陈述
  - 销售分析与练习：销售沟通表达的方式

- 销售互动沟通的噪音与 LISTEN 原则
- 4、 调整自己的性格特质
  - 案例分析：西游记团队的性格调整
  - 调整力有多强，影响力就有多大
  - 战场法则：最求结果再照顾感受
  - 家庭法则：先感受好，解决方法有无限可能
- 5、 四种销售成交策略
  - D型的成交策略
  - I型的成交策略
  - S型的成交策略
  - C型的成交策略

八：总结