

(外向)  
直接、步调快、独断

独立、以事为主、喜支配  
(理性)



讲关系、以人为主、爱助人  
(感性)

间接、保守、步调慢  
(内向)

# DISC+

## 职场行为风格分析与应用

讲师：王彦

### 课程纲要

**【课程名称】** 《DISC+职场行为风格分析与应用》

**【课程背景】**

课程背景：

- 
- 过去的四十年中，许多研究中心和训练机构依据 DISC 行为基础，已经有 84 个国家的超过 8000 万人次做过 DISC 测试，测试者借助报告和专业的分析，此对自己的行事作风有了更深刻的了解；
  - 当你不注意时，你惯用的行为模式便会悄悄显露，这些外显的行为语言都将一一展现在其他人的眼前，不管你自知或不自知，它都一直影响着你与他人的互动关系。每一个人的行为风格中都有 D、I、S、C 四种因子，4 种因子所占百分比会因时、因地、因人而有所不同，根据占比，人的行为风格分为 D、I、S、C 四种类型；
  - DISC 会提升人际关系敏感度，它不只是行为风格测评工具，还是一种帮助你侧面了解真相的科学方法。设计目的并不是只针对你进行心理分析，而是要帮助你正视自己的可观察行为，让你能够根据不同的情景调整个人的行事作风，以应对与环境或他人互动需求。
  - DISC 工具将会对自己和他人有更深入、具体、完整而客观的了解。DISC 是促进自我了解、相互认识和扩展人际关系的最佳工具；DISC 可以使主管与部属之间的沟通更顺利，消除隔阂、压力与冲突；DISC 可以使团队成员之间建立润滑与互补的合作关系，以充分发挥潜能；DISC 可以协助业务员了解客户的特性，正确解读其传达出的需求信息，以创造更高的业绩。

### 【应用场景】

- 提升人际敏感度 DISC+团队有效协作  
团队协作中存在的最大障碍是彼此不了解，因此发生冲突，团队成员习惯性以自我为中心进行行为判断，DISC+会有效提升团队协作能力避免冲突。
- 提升人际敏感度 DISC+团队管理  
部门领导在管理过程中，以 DISC 为参考依据，可以“因人而异”以更加科学的方式进行员工的沟通、管理、激励，提高管理效率，在企业内部打破隔阂，建立和谐高效的团队。
- 提升人际敏感度 DISC+销售行为训练  
了解客户是销售行为的一个重要指标，每个客户的行为风格不同，有助于在销售过程中的有效表达、客户需求挖掘和成交。

**【课程对象】** 中层管理者 中层后备 基层管理干部 一般管理人员 销售服务岗

**【授课方式】** 理论讲解+小组研讨+ 案例分析+视频点评+测评解读（可选）

**【课程时长】** 1 天，6 小时/天

## 【课程大纲】

### 一、DISC 行为分析系统解析

- 什么是 DISC
- DISC 与其他测评方式的相同与不同

- 
- DISC 对工作与生活的有效性
  - DISC 本源分析

## 二、DISC 行为分析测评

- 个人行为风格测评
- 团队行为风格测评

## 三、DISC 行为风格系统解读

- 整体解读
  - DISC 四象限解读
  - DISC 横纵象限解读
- DISC 四种性向因子不同的代表含义
  - D型人特征、优点、短板
  - I型人特征、优点、短板
  - S型人特征、优点、短板
  - C型人特征、优点、短板

## 四、典型行为风格人物解析

- 视频解析 DISC
  - 家有喜事片段 (D)
  - 游龙戏凤片段 (I)
  - 便利贴女孩片段 (S)
  - 女人不坏片段 (C)
- 经典人物分析
  - 三国人物分析
  - 西游记人物分析
  - 中国商业第一团队

## 五、知彼，他人行为风格

- D型风格的特质及相处之道
- I型风格的特质及相处之道
- S型风格的特质及相处之道
- C型风格的特质及相处之道

## 案例解析：甲经理与人沟通的一天（上级、同事、下级、客户）

## 六、DISC+有效沟通

- 有效沟通
  - 沟通的作用和目的
  - 编码解码的过程
- DISC 行为风格在沟通中的重要作用
  - 改变自己成就彼此

---

□ 多场景案例分析研讨（会议、销售、服务、汇报等）

**备注：**

课程提供现场纸质免费测评（无报告），如需要形成报告（付费），按照个人/团队需求进行线上测评。测评报告由英国 DISCUS® 提供，报告费用每人/次以 **390 元人民币/点** 为基本单位（报告的详细程度不同分为：0.75/1/2 点）；（本大纲为基本的课程思路，如企业有其它要求，讲师可在实际授课中作出调整）