

„Wie ticke ich, wie ticken andere?“ - Das DiSG®-Persönlichkeitsprofil



von Mario Schmidt (durch das DIM Deutsches Institut für Marketing zertifizierter DiSG®-Trainer)

DiSG – das sind zunächst einfach nur vier Buchstaben. Zusammengesetzt ergeben sie DiSG® – ein Persönlichkeitsprofil. Es gehört zu den weltweit am häufigsten genutzten Persönlichkeitsanalyseinstrumenten. Anhand von Situationsbeschreibungen und jeweils vorgegebenen Antwortmöglichkeiten können speziell dafür ausgebildete und entsprechend zertifizierte DiSG®-Trainer Ihr persönliches Profil erstellen.

DiSG® geht davon aus, dass jeder Mensch im Verlauf seines Lebens gewisse Verhaltenspräferenzen entwickelt. Dabei lassen sich vier Grundtypen unterscheiden:

D (= dominant) **i** (= initiativ) **S** (= stetig) **G** (= gewissenhaft)

Was kann DiSG®?

Das DiSG®-Persönlichkeitsprofil hilft Ihnen somit dabei, die Eigenschaften Ihrer eigenen Persönlichkeit zu erfahren und diese bewusst für Ihren persönlichen und beruflichen Erfolg zu nutzen. Wichtig hierbei ist, dass es sich bei DiSG® nicht um einen Test, sondern um ein Analyseinstrument handelt. Es ist standardisiert, um ein möglichst objektives Bild einer Person zu entwerfen.

Wie funktioniert DiSG®?

Eine Grundannahme von DiSG® ist, dass die vier oben genannten Typen nicht in Reinform existieren. Sie sind vielmehr in allen Menschen vorhanden – jedoch unterschiedlich stark ausgeprägt. Und aus diesen verschiedenen Ausprägungen ergibt sich das individuelle Persönlichkeitsprofil. Beim DiSG®-Persönlichkeitsprofil geht es also nicht darum, herauszufinden, was für ein Typ eine Person ist. Ermittelt wird: In welcher Ausprägung sind die vier Grundtypen vorhanden? Und aus diesen Informationen werden dann Antworten auf Fragen abgeleitet wie: Welche Stärken hat die Person? Welche Aufgaben liegen ihr? Und: Welchen Arbeits- und Kommunikationsstil bevorzugt sie?

Sind Sie neugierig geworden? Dann besuchen Sie unser Seminar am 19.11.2012.

Wir freuen uns auf Sie!

Unsere aktuellen Seminarangebote im November/Dezember 2012

(Details unter <http://www.disg-training-dresden.de/seminare-und-trainings>)

Seminar	Termin	Angebotsnummer
Grundlagen der Personalarbeit	07.11.2012 / 14 – 18 Uhr	P-01/1-2012
Grundlagen des Personalmarketings	16.11.2012 / 9 – 13 Uhr	P-02/1-2012
Das DiSG®-Persönlichkeitsmodell (inkl. DiSG®-Classic 2.0 Profil)	19.11.2012 / 14 – 18 Uhr	D-01/1-2012
Zeitmanagement – alles eine Frage der Planung?!	23.11.2012 / 9 – 17 Uhr	Z-02/1-2012
Grundlagen des Zeitmanagements	30.11.2012 / 14 – 18 Uhr	Z-01/1-2012
Grundlagen Kommunikation und Konfliktmanagement	03.12.2012 / 14 – 18 Uhr 14.12.2012 / 9 – 13 Uhr	K-01.K-02/1-2012
BWA und Jahresabschluss in der Bankpraxis – Was macht die Bank beim Rating?	06.11.2012 / 14 – 18 Uhr 13.11.2012 / 14 – 18 Uhr 20.11.2012 / 9 – 13 Uhr	R-01/1-2012

Weitere Seminare zu folgenden Themen haben wir für 2013 in Vorbereitung:

Kategorie	Thema	Seminar- nummer	Zeitlicher Umfang
Bankfinanzierung und Kreditmanagement	Bankfinanzierung – Wie funktioniert Kreditgeschäft?	B-01	3 x 5 Seminarstunden
DiSG®-Persönlichkeitsprofil / Personal und Führung	Führen mit Persönlichkeit	D-02	Tagesseminar zzgl. pers. Feedbackgespräch
Personal und Führung	Grundlagen des Personalcontrollings	P-03	5 Seminarstunden
	Grundlagen der Personalplanung	P-04	5 Seminarstunden
	Modelle zum Personalabbau	P-05	5 Seminarstunden
	Personalauswahlprozesse richtig gestalten	P-06	5 Seminarstunden
	Assessment-Center richtig entwickeln und durchführen	P-07	5 Seminarstunden
	Vergütungsmodelle	P-08	5 Seminarstunden
	Das AGG im Einstellungsprozess – Die richtige Suchstrategie	P-09	5 Seminarstunden
	Führen mit emotionaler Intelligenz	F-01	Tagesseminar
	Mitarbeiter richtig führen	F-02	Tagesseminar
Unternehmensführung	Betriebliches Eingliederungsmanagement	U-01	5 Seminarstunden
	Gesundheitsmanagement im Unternehmen	U-02	5 Seminarstunden
	Unternehmensnachfolge richtig planen	U-03	5 Seminarstunden
	Grundlagen des Qualitätsmanagements	Q-01	5 Seminarstunden
Vertrieb	Vertrieb statt Vertreiben	V-01	Tagesseminar
Sonstige	Lern- und Arbeitstechniken	S-01	5 Seminarstunden
	Psychologie in der Wirtschaft – Wie Preis- und Entscheidungsfindung funktioniert	S-02	5 Seminarstunden