

# Leistungsstark durch emotionale Intelligenz/D.I.S.C. (nach Prof. John G. Geier)





# Leistungsstark durch emotionale Intelligenz D.I.S.C. (nach Prof. John G. Geier)

Warum sind Menschen unterschiedlich erfolgreich?

Was zeichnet die Leistungsträger in den Sparkassen aus?

Die Antwort auf diese Frage scheint schwierig und ist doch so einfach:

Erfolgreiche Menschen haben es geschafft, ihr inneres Potential und ihr äußeres Verhalten in Einklang zu bringen und sich auf andere Menschen einzustellen. Somit haben diese Menschen einen wesentlichen Vorteil im Beziehungsaufbau mit ihren Kunden, ihren Mitarbeitern und auch im Vergleich zu ihren Mitbewerbern.

Daraus ergibt sich eine neue Verkaufs- und Führungskultur sowie eine veränderte Gesprächsstrategie, die sich an den Bedürfnissen des Gesprächspartners orientiert.

**Individualisierung statt Standardisierung heißt die Devise.**

Das D.I.S.C.-Persönlichkeitsmodell ist ein praxisorientiertes Modell, das es Ihnen ermöglicht, den Verhaltensstil anderer Menschen zu erkennen und die passende Gesprächsstrategie anzuwenden.

## Ihr Nutzen:

- Bessere und schnellere Verkaufserfolge
- Leistungsstarke und zufriedene Mitarbeiter
- Leistungsstarke und akzeptierte Führungskräfte
- eine wertschätzende und wertschöpfende Unternehmenskultur

Die Nachfrage nach unseren D.I.S.C.-Seminaren ist ungebrochen.

Deshalb halten wir für 2012 eine noch größere Auswahl an Seminaren für verschiedene Zielgruppen bereit.

- Berater und Verkäufer
- Verbundbeauftragte der Sparkassen
- Führungskräfte
- Ausbilder
- Autorisierte D.I.S.C.-Trainer (und solche, die es werden wollen)



# Leistungsstark durch emotionale Intelligenz D.I.S.C. (nach Prof. John G. Geier)

Selbstverständlich bieten wir die einzelnen Themen auch als Inhouse-Maßnahme an. Kontaktieren Sie in diesem Fall Frau Vilsmeier.

Entwickeln und verfeinern Sie Ihre Kompetenz nach folgender Philosophie:

**Persönlichkeiten, nicht Prinzipien bringen die Zeit in Bewegung.**

**Ihr Ansprechpartner:**

**Carmen Vilsmeier**

**E-Mail: [c.vilsmeier@s-akaby.de](mailto:c.vilsmeier@s-akaby.de)**

**Tel: 0871 504-2369**



Überzeugen Sie sich persönlich in einem unserer Seminare.



# Grundseminare – Legen Sie eine solide Basis!

**ID 2691: Basisseminar Emotionale Intelligenz/D.I.S.C.  
(nach Prof. John G. Geier) für Leistungsträger im Markt**

**ID 1850: Basisseminar Emotionale Intelligenz/D.I.S.C.  
(nach Prof. John G. Geier) für Versicherungsbeauftragte  
der Sparkassen**

## Ziele:

Im Basisseminar "Emotionale Intelligenz" lernen Sie anhand des D.I.S.C.-Persönlichkeitsprofils sich selbst und andere besser verstehen. Es gelingt Ihnen dadurch mehr, sich selbst und andere zu motivieren und als aktiver Gestalter noch leistungsstärker zu agieren.

## Inhalte:

- Die Dimensionen der Emotionalen Intelligenz
- IQ versus EQ
- Selektive Wahrnehmung/Aufmerksamkeitsfilter
- Erste Schritte mit dem D.I.S.C.-Verhaltensprofil
- Den eigenen Verhaltensstil definieren und verstehen (Selbsteinschätzung)
- Verhaltenstendenzen anderer erkennen und fördern
- Strategien zur Leistungssteigerung
- Aktionsplan für das persönliche Wachstum

## Termine:

19.03. – 20.03.2012  
02.07. – 03.07.2012

## Referenten:



Albertine Leininger



# Praxisseminare für Verkäufer – Verbessern Sie Ihre Wirksamkeit im beruflichen Alltag!

**ID 2692: Erfolgreich verkaufen durch Emotionale Intelligenz/ D.I.S.C. (nach Prof. John G. Geier)**

**ID 1851: Erfolgreich verkaufen mit D.I.S.C. (nach Prof. John G. Geier) für Versicherungsbeauftragte der Sparkassen**

## Ziele:

Sie reflektieren die Stärken und Grenzen von Verkäufern im Verkaufsprozess.

Sie erfahren mehr über den bevorzugten Verkaufsstil von Verkäufern und erkennen den Kaufstil von Kunden. Sie erlernen, wie Sie sich auf seine speziellen Bedürfnisse einstellen können und wie Sie mit schwierigen Kunden erfolgreiche Abschlüsse erreichen können.

Sie stärken Ihre eigene Verkäuferpersönlichkeit.



## Inhalte:

- Traditionelles Verkaufsmodell versus Modernes Verkaufsmodell
- Grobeinschätzung von Kunden
- Durchführung von Kunden-Schnell-Checks
- Fremdeinschätzung mit dem Strategieplaner
- Individuelle Terminakquise
- Erfolgreiche Verkaufsstrategien für unterschiedliche Kundentypen
- Erfolgsfaktoren eines Premiumverkäufers
- Trainingseinheiten



## Termine:

19.04. – 20.04.2012



## Referenten:

Peter Gschwendtner





# Praxisseminare für Verkäufer – Verbessern Sie Ihre Wirksamkeit im beruflichen Alltag!

**ID 2615:      Leistungsstark durch Emotionale Intelligenz**

## Ziele:



"Bevor man andere führen kann, bevor man anderen helfen kann, muss man sich selbst entdecken" (Joe Jaworski). Hervorragende berufliche Leistungen hängen erst in zweiter Linie von kognitiven Fähigkeiten ab - am wichtigsten ist die emotionale Intelligenz. Wissenschaftliche Studien haben belegt, dass sich fast 90 % des Führungs- und Verkaufserfolges auf emotionale Intelligenz zurückführen lässt. Die Zielsetzung des Seminars liegt darin, Sie emotional intelligenter zu machen und damit auch leistungsstärker - denn emotionale Intelligenz ist erlernbar.

## Inhalte:



- Das D.I.S.C.-Persönlichkeitsprofil
- Analyse des eigenen Verhaltensstils
- vier Wege der Fremdeinschätzung
- Traditionelles versus Modernes Verkaufsmodell
- Erfolgsfaktoren eines Premiumverkäufers
- Erfolgreiche Verkaufsstrategien für unterschiedliche Kundentypen
- Persönlicher Aktionsplan zur Leistungssteigerung

## Termine:



11.06. – 12.06.2012

## Referenten:



Rainer Naujokat



# Praxisseminare für Verkäufer – Verbessern Sie Ihre Wirksamkeit im beruflichen Alltag!

**ID 2616: Finanzkonzepte emotional kompetent verkaufen mit D.I.S.C. (nach Prof. John G. Geier)**

## Ziele:

Die Zielsetzung des Seminars liegt darin, die Beratungsstrategie des Finanzchecks mit den erfolgserprobten Verkaufsansätzen von D.I.S.C.. zu verknüpfen. Der individuelle Einsatz der Medien sowie der differenzierte Aufbau des Kundengesprächs werden trainiert. Der Einsatz von Podcast-Sequenzen zeigt auf, wie Finanzkonzepte emotional kompetent verkauft werden.

## Inhalte:

- Beratungsstrategie Finanzkonzept (Königsweg)
- Die vier Verhaltensdimensionen D.I.S.C.
- Blitzschnelle Fremdeinschätzung (Kunden-Schnell-Check)
- Kaufmotive
- Typengerechter Einsatz der Verkaufstools (Pyramide / Expertenempfehlung / Visualisierungshilfen)
- Zündende Produktargumente für jeden Typen
- Podcast-Training in der Sparkassenwelt
- Praxistransfer

## Termine:

Termine werden individuell vereinbart

## Referenten:

Robert Mayer



Peter Gschwendtner





# Praxisseminare für Führungskräfte – Verbessern Sie Ihre Wirksamkeit im beruflichen Alltag!

**ID 2693: Führen und Motivieren mit D.I.S.C. (nach Prof. John G. Geier)**

**ID 1852: Führen und Motivieren mit D.I.S.C. (nach Prof. John G. Geier) für Versicherungsbeauftragte der Sparkassen**

## Ziele:

Sie lernen ein strukturiertes Vorgehen kennen, auf dessen Basis Sie Mitarbeiter im Markt und Kollegen weiterentwickeln können.

Sie finden einen schnelleren Zugang zu Menschen, indem Sie Ihre Persönlichkeit und die Persönlichkeit Ihres Gesprächspartners beleuchten.

Sie erkennen das Leistungspotenzial von Kollegen und erfahren Strategien, um diese Potenziale zu fördern und zu entwickeln.

Sie erforschen die Motivationsknöpfe unterschiedlicher Menschentypen und lernen Methoden kennen, wie Sie Ihre Kollegen im Markt aktivieren können.

## Inhalte:

- Die Führungskraft/Der Verbundbeauftragte als "Trainer des Marktes"
- Die Dimensionen des "Führens" und "Managens"
- Das D.I.S.C.-Profil als Führungskraft
- Fremdeinschätzung der Mitarbeiter/Kollegen
- Individuelle Führungsstrategien
- Selbst- und Fremdmotivation
- Mitarbeitergespräche effektiv führen durch emotionale Intelligenz
- Trainingseinheiten

## Termine:

17.09. – 18.09.2012

## Referenten:



Josef Weber



# Praxisseminare für Führungskräfte und Vertriebscoaches – Verbessern Sie Ihre Wirksamkeit im beruflichen Alltag!

**ID 2686: Vertriebscoaching mit Emotionaler Intelligenz  
D.I.S.C. (nach Prof. John G. Geier)**

## Ziele:

Die Zielsetzung des Seminars liegt darin, das eigene Selbstverständnis als "coachende Führungskraft" zu stärken und praktikable Interventionen kennen zu lernen, um Hilfe zur Selbsthilfe geben zu können.

## Inhalte:

- Grundvoraussetzungen für ein erfolgreiches Vertriebscoaching
- Selbstreflexion anhand des D.I.S.C.-Persönlichkeitsmodells
- Typische Eckpfeiler im Coachingsprozess:
  - Sinn, Nutzen und Ablauf
  - Vorbereitungsgespräch
  - Beobachtungskriterien
  - Wirksames Feedbackgespräch
  - Nachbereitung
- Coaching- und Fragetechniken
- Typgerechtes Führungsverhalten in Coachingsituationen

## Termine:

21.03. – 23.03.2012

## Referenten:




Joachim Wittig



# Praxisseminare für Führungskräfte – Verbessern Sie Ihre Wirksamkeit im beruflichen Alltag!


**ID 2685: Veränderungen im Vertrieb emotional kompetent begleiten mit D.I.S.C. (nach Prof. John G. Geier)**

## Ziele:



Veränderung kann Wachstum bedeuten!  
Den Wandel zum Freund machen - diese Herausforderung wird immer mehr zur Lebenswirklichkeit im Unternehmensalltag. In diesem 2-tägigen Seminar reflektieren Sie Ihre eigene Einstellung zu Veränderungen und erleben neue Strategien für den Umgang mit Mitarbeitern in Zeiten des Wandels.

## Inhalte:

- 
- Das D.I.S.C.-Persönlichkeitsprofil
  - Analyse der eigenen Einstellung und der Absichten als Führungskraft
  - Reflexion von Verhaltensreaktionen der Mitarbeiter
  - Motivation von Mitarbeitern, die Veränderungen ablehnen und mit Leistungsabfall reagieren
  - Strategien zum Umgang mit Wandel

## Termine:



Termine werden individuell vereinbart

## Referenten:

Renate Wittmann



Carmen Vilsmeier





# Praxisseminare für Führungskräfte – Verbessern Sie Ihre Wirksamkeit im beruflichen Alltag!

**ID 2615:      Leistungsstark durch Emotionale Intelligenz**

## Ziele:



"Bevor man andere führen kann, bevor man anderen helfen kann, muss man sich selbst entdecken" (Joe Jaworski). Hervorragende berufliche Leistungen hängen erst in zweiter Linie von kognitiven Fähigkeiten ab - am wichtigsten ist die emotionale Intelligenz. Wissenschaftliche Studien haben belegt, dass sich fast 90 % des Führungs- und Verkaufserfolges auf emotionale Intelligenz zurückführen lässt. Die Zielsetzung des Seminars liegt darin, Sie emotional intelligenter zu machen und damit auch leistungsstärker - denn emotionale Intelligenz ist erlernbar.

## Inhalte:



- Das D.I.S.C.-Persönlichkeitsprofil
- Analyse des eigenen Verhaltensstils
- vier Wege der Fremdeinschätzung
- Führen versus Managen
- Indikatoren eines Hochleistungsteams
- Motivationsfaktoren für unterschiedliche Mitarbeitertypen
- Persönlicher Aktionsplan zur Leistungssteigerung

## Termine:



11.06. – 12.06.2012

## Referenten:

Rainer Naujokat





# Zertifizierungen – der Feinschliff als Persönlichkeits-Trainer!

**ID 2690: D.I.S.C. (nach Prof. John G. Geier)  
-Zertifizierung mit dem persolog Persönlichkeitsmodell**

## Ziele:

Im ersten Modul lernen Sie das D.I.S.C. Persönlichkeitsmodell mit den 7 Interpretationsstufen kennen und erarbeiten die unterschiedlichen Anwendungsfelder.  
Im zweiten Modul vertiefen Sie Ihre Kenntnisse. Die Zielsetzung dieses Reviewtages ist die Transfersicherung.

## Inhalte:

### Modul1

- Hintergründe zur Theorie des Modells
- Interpretationsübungen zu allen Interpretationsstufen
- Kennenlernen des Seminarskriptes zum Basismodell anhand des Trainerleitfadens
- Design eines Seminars zum D.I.S.C.-Persönlichkeitsmodell
- Vorstellung der D.I.S.C.-Instrumente
- Kennenlernen der verschiedenen Adaptionmöglichkeiten des Modells in Bezug auf die Anwendungsgebiete Verkauf, Team und Führung

### Modul 2

- Best practice Zirkel
- D.I.S.C. in der Anwendung – Erfahrungsbericht einer erfolgreichen Spk.
- Vertiefung einzelner Interpretationsstufen
- Erfolgreiche Übungen und Tools / Aktuelle Entwicklungen

## Termine:

21.03. – 23.03.2012 Modul 1  
26.11. – 28.11.2011 Modul 1

27.11.2012 Modul 2  
Modul 2 Termin in 2013

## Referenten:

Friedbert Gay



Carmen Vilsmeier





# Zertifizierungen – der Feinschliff als Persönlichkeits-Trainer!

**ID 2695: Autorisierung zum D.I.S.C. (nach Prof. John. G. Geier) -Teen-Profil (D.I.S.C. für junge Menschen)**

## Ziele:

Sie lernen das D.I.S.C.-Teenprofil kennen und können selbständig damit arbeiten. Sie setzen sich mit den elf Lektionen auseinander und werden befähigt, Auszubildende und junge Nachwuchskräfte in die D.I.S.C.-Thematik einzuführen, um intensiv damit zu arbeiten. Sie begleiten mit diesem Instrument die jungen Menschen auf einer Entdeckungsreise ihrer Persönlichkeit.

## Inhalte:

Das D.I.S.C.-Modell für junge Menschen

- Lektion 1: Warum wir uns mit uns selbst beschäftigen.
- Lektion 2: Neues aneinander entdecken
- Lektion 3: Was motiviert uns?
- Lektion 4: Deinen Sichtweisen auf der Spur
- Lektion 5: Unterschiedliche Sichtweisen verstehen lernen
- Lektion 6: Deine Verhaltenstendenzen beschreiben lernen
- Lektion 7: Gemeinsames Wissen übereinander aufbauen
- Lektion 8: Entdecke deine Stärken und baue sie auf!
- Lektion 9: Wenn eine Stärke zur Beeinträchtigung wird.
- Lektion 10: Wir geben uns positives Feedback!
- Lektion 11: Stell dir deine Zukunft vor!

## Termine:

01.02. – 02.02.2012

## Referenten:

Renate Wittmann



Carmen Vilsmeier





# Best practice – Sichern Sie den Transfer in die Praxis!

**ID 2694: Review für autorisierte D.I.S.C. (nach Prof. John G. Geier)  
-Trainer**

## Ziele:

Die Zielsetzung diese Workshops liegt in der Vertiefung Ihrer Kenntnisse sowie in der Transfersicherung. Sie werden durch den Erfahrungsaustausch neue Anregungen erhalten, Fragen klären und tiefer gehende Erkenntnisse erhalten.

## Inhalte:

- Best practice Zirkel
- D.I.S.C. in der Anwendung - Erfahrungsbericht einer erfolgreichen Sparkasse
- Vertiefung einzelner Interpretationsstufen
- Erfolgreiche Übungen und Tools
- Aktuelle Entwicklungen

## Termine:

27.11.2012

## Referenten:

Renate Wittmann



Carmen Vilsmeier





# Vertiefungsreihe für autorisierte Trainer – Intensivieren Sie gezielt Ihre Kenntnisse!

**ID 2682: D.I.S.C. (nach Prof. John G. Geier)**

**Vertiefungs-Workshop:**

**- D.I.S.C.-Diagramme schnell und sicher interpretieren**

## Ziele:

"Es ist nicht genug zu wissen, man muss es auch anwenden, es ist nicht genug zu wollen, man muss es auch tun."

"Diagramme schnell interpretieren. Wie kann das gut gelingen?" Die Zielsetzung dieses Workshops liegt darin, durch die Anwendung und Übung zahlreicher Interpretationen Sicherheit für die Durchführung eigener Seminare und Coachings zu erhalten.

## Inhalte:

- Grundlagen zur Diagramminterpretation
- Interpretationen auf Basis von mitgebrachten Teilnehmer-Fällen
- Unterschiede zwischen dem Rollenverhalten (Diagramm 1) und der Kernpersönlichkeit (Diagramm 2) analysieren
- Praxisaustausch
- Supervision von anspruchsvollen Praxisfällen

## Termine:

28.11.2012

## Referenten:

Renate Wittmann



Carmen Vilsmeier






# Vertiefungsreihe für autorisierte Trainer – Intensivieren Sie gezielt Ihre Kenntnisse!

**ID 2680: D.I.S.C. (nach Prof. John G. Geier)**

**Vertiefungs-Workshop:**

**- Selbstbild tiefer reflektieren**


## Ziele:



Im Arbeitsalltag werden an die Mitarbeiter und die Führungskräfte vielfältige Anforderungen gestellt. Jeder leistet, was er kann, um den Anforderungen gerecht zu werden. Der Umgang mit den Rollenerwartungen ist sehr unterschiedlich. Was der eine als Herausforderung erlebt, ist für den anderen ein Kinderspiel. In diesem Workshop steht die subjektive Wahrnehmung der Anforderungen im Mittelpunkt. Ist mein Verhalten erfolgreich? Wo stolpere ich über mich selbst?

Die Zielsetzung dieses Workshops ist es, auf diese und weiterführende Fragen Antwort zu geben. Anhand der Interpretationsstufen 2 und 3 des Persolog-Persönlichkeitsprofils werden Diskrepanzen zwischen dem Rollenverhalten und der Kernpersönlichkeit bearbeitet.

## Inhalte:

- 
- Grundlagen zur Interpretationsstufe 2 des D.I.S.C.-Persönlichkeitsprofils: Anpassung an ein sich veränderndes Umfeld
  - Grundlagen zur Interpretationsstufe 3: Inneres Begründungssystem
  - Einsatzmöglichkeiten dieser Interpretationsstufen
  - Umsetzungsstrategien und Übungen zu den Interpretationsstufen
  - Weiterführungsmöglichkeiten (Einsatz der persolog Intendokarten)
  - Praxisaustausch

## Termine:

Termine werden individuell vereinbart



## Referenten:

Renate Wittmann



Carmen Vilsmeier





# Vertiefungsreihe für autorisierte Trainer – Intensivieren Sie gezielt Ihre Kenntnisse!

**ID 2681: D.I.S.C. (nach Prof. John G. Geier)  
Vertiefungs-Workshop:  
- Innere Stress-Auslöser identifizieren**

## Ziele:

Stress ist in aller Munde, hat jedoch viele Gesichter. Die Zielsetzung des Workshops liegt darin, sein eigenes Stressprofil verstehen zu lernen und daraus Bewältigungsstrategien abzuleiten, um den Stress positiv nutzen zu können.

Erkennen Sie Ihre Stress-Potenziale und lösen Sie dadurch Konflikte.

## Inhalte:

- Einführung in die Interpretationsstufe 5 des D.I.S.C.-  
Persönlichkeitsprofils
- Erkennen von intraindividuellem Stress
- Erarbeitung von Handlungs- und Bewältigungsstrategien
- Vom intraindividuellen zum interindividuellen Stress - die Gefährdung  
des Selbstwertes verstehen lernen
- Konfliktlösungsstrategien erarbeiten
- Einsatzmöglichkeiten dieser Interpretationsstufe
- Übungen zur Interpretationsstufe 5

## Termine:

Termine werden individuell vereinbart

## Referenten:

Renate Wittmann



Carmen Vilsmeier





# Zertifizierungen – der Feinschliff als Persönlichkeits-Trainer!

**ID 2687: Prüfung D.I.S.C. (nach Prof. John G. Geier)  
Experte für Persönlichkeit**

## Ziele:

Schrittweise Qualifizierung zum Experten für Persönlichkeit



## Anrechenbare Seminare:

- 50 Punkte D.I.S.C.-Zertifizierung mit dem persolog Persönlichkeitsmodell (ID 2690)
- 20 Punkte Basisseminar "Emotionale Intelligenz" / D.I.S.C. (ID 2691/1850)
- 20 Punkte Erfolgreich verkaufen mit D.I.S.C. (ID 2692/1851)
- 20 Punkte Führen und Motivieren mit D.I.S.C. (ID 2693/1851)
- 20 Punkte Leistungsstark durch Emotionale Intelligenz (ID 2615)
- 25 Punkte Vertriebscoaching mit Emotionaler Intelligenz / D.I.S.C. (ID 2686)
- 25 Punkte Veränderungen im Vertrieb emotional kompetent begleiten mit D.I.S.C. (ID 2685)
- 25 Punkte Autorisierung zum D.I.S.C.-Teen-Profil (ID 2695)
- 10 Punkte Review für autorisierte D.I.S.C.-Trainer (ID 2694)
- 10 Punkte Best Practice "Emotionale Intelligenz" (ID 1853)
- 20 Punkte D.I.S.C. Vertiefungs-Workshop: Diagramme schnell und sicher interpretieren (ID 2682)
- 20 Punkte D.I.S.C. Vertiefungs-Workshop: Selbstbild tiefer reflektieren (ID 2680)
- 20 Punkte D.I.S.C. Vertiefungs-Workshop: Innere Stress-Auslöser identifizieren (ID 2681)
- 20 Punkte Finanzkonzepte emotional intelligent verkaufen mit D.I.S.C. (ID 2616)



## Termine:

17.07.2012  
13.11.2012



## Referenten:

Renate Wittmann



Carmen Vilsmeier



