Seminarablauf:
DiSG®-Modell: Redest Du noch - oder kommunizierst Du schon?

10.00 Uhr Begrüßung / Einführung

Inhalte und Ziele des Seminars

A. Grundlagen zu den DiSG®-Stilen

I. Einführung in die vier Grund-Stile:
Dominanz – Einfluss – Stetig – Gewissenhaft

II. Was sind die spezifischen Eigenschaften, Verhaltensweisen und Präferenzen eines jeden Stils?
   1. Handlungs- vs. Lageorientierung / Extrovertiert vs. Introvertiert
   2. Sach- und Aufgabenorientierung vs. Personen- und Beziehungsorientierung

III. Veranschaulichung der Unterschiede zwischen den Stilen anhand von Fallbeispielen

Praxis-Exkurs

11.30 - 11.45 Uhr Kaffeepause

B. Wirkung auf andere Personen und Verbesserung der eigenen Wirkung

I. Analyse der individuellen Wirkung jedes DiSG®-Stiles auf andere Personen
   1. Positive und negative Wahrnehmungsaspekte
   2. Selbstbild vs. Fremdbild

II. Wie wirke ich auf andere Personen?

III. Praktische Maßnahmen wie ich meine Wirkung verbessern kann

IV. Authentisch bleiben

C. Kommunikation mit den unterschiedlichen Persönlichkeitstypen

I. Grundlegende Regeln der Kommunikation

II. Wie die unterschiedlichen Persönlichkeitstypen kommunizieren
   1. Kommunikationsgeschwindigkeit
   2. Wie erhalte ich Zugang zu den unterschiedlichen Typen?
   3. Wahrnehmung und die Fähigkeit der unterschiedlichen Typen zuzuhören – von „0-Wahrnehmung" bis zum „vollumfänglichen Zuhören"
   4. Kommunikationsstil
   5. Was macht den Anderen „glücklich" in der Kommunikation?
   6. Was löst Frust beim Anderen aus?

V. Flexible Kommunikationsstrategien am Beispiel

Praxis-Exkurs

13.00 - 14.00 Uhr Gemeinsames Mittagessen

D. Zusammenarbeit und Motivation

I. Welche Wünsche haben unterschiedliche Persönlichkeiten an ihr Arbeitsumfeld?

II. Was motiviert die unterschiedlichen Typen?

III. Was demotiviert sie?

IV. Delegation von Aufgaben – was ist bei welchem Typ zu beachten?

Praxis-Exkurs

15.30 - 15.45 Uhr Kaffeepause

E. Kritik und Konflikte ansprechen und lösen

I. Grundlegende Regeln zur Kommunikation von Kritik im Arbeitsumfeld

II. Wie reagieren die unterschiedlichen Typen auf Kritik?
   1. Konstruktive Tendenzen
   2. Destruktive Tendenzen

III. Was sind die unterschiedlichen Ansatzpunkte der verschiedenen DiSG®-Typen im Rahmen der Konfliktlösung?

IV. Wie strukturieren wir ein konstruktives Kritikgespräch, sodass wir bestmöglich zur Lösungsfindung gelangen?

Praxis-Exkurs

F. Entwicklungsmöglichkeiten – wie und wo kann ich meine Effektivität erhöhen?

I. Praktische Maßnahmen zur Umsetzung des DiSG®-Modells im betrieblichen Alltag

II. Erhöhung der eigenen Verhaltensflexibilität und dessen Grenzen

Diskussion / Fragen aus dem Teilnehmerkreis

Ausgabe der Seminardokumentation

18.00 Uhr Ende der Veranstaltung