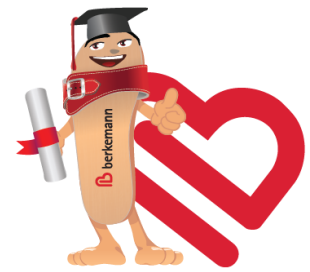


## Ön- és emberismeret (DISC)

Hogyan láthatsz bele a vásárlóid gondolataiba, hogy még többet tudj eladni?

„Egy cég akkor él, ha vannak szívvel és elmével felvértezett emberei.”



**berkemann**  
akadémia

MILYEN LEHET A VÁSÁRLÓ?

**Fecsegő**

**Hezitáló**

**Kedves**

**Kötekedő**

**Döntésképtelen**

**Felületes**

**Segítőkész**

**Arrogáns**

**Megértő**

**Bizonytalan**

**Megfontolt**

**Csapongó**

**Mogorva**

**Halogató**

**Mellébeszélő**

**Ideges**

**Fecsegő**

**Bizalmatlan**

**Lenéző**

**Sietős**

**Szöröző**

**Ráérős**

**Okoskodó**

**Hitetlen**

**Márkahű**

**Lassú**

**Fukar**

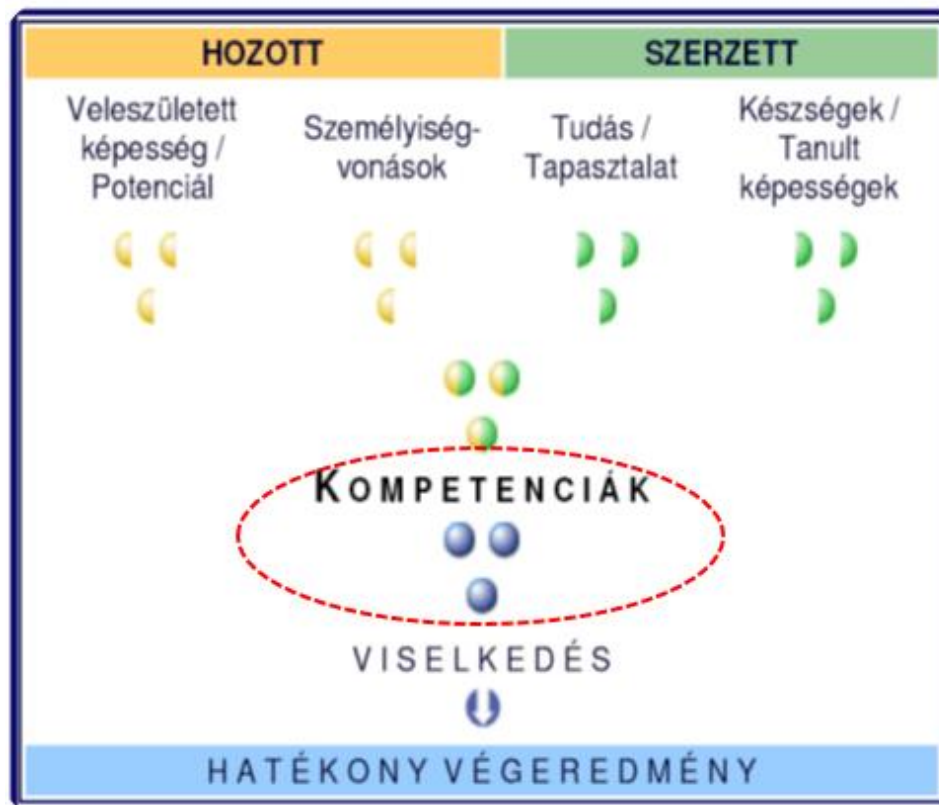
**Aprólékos**

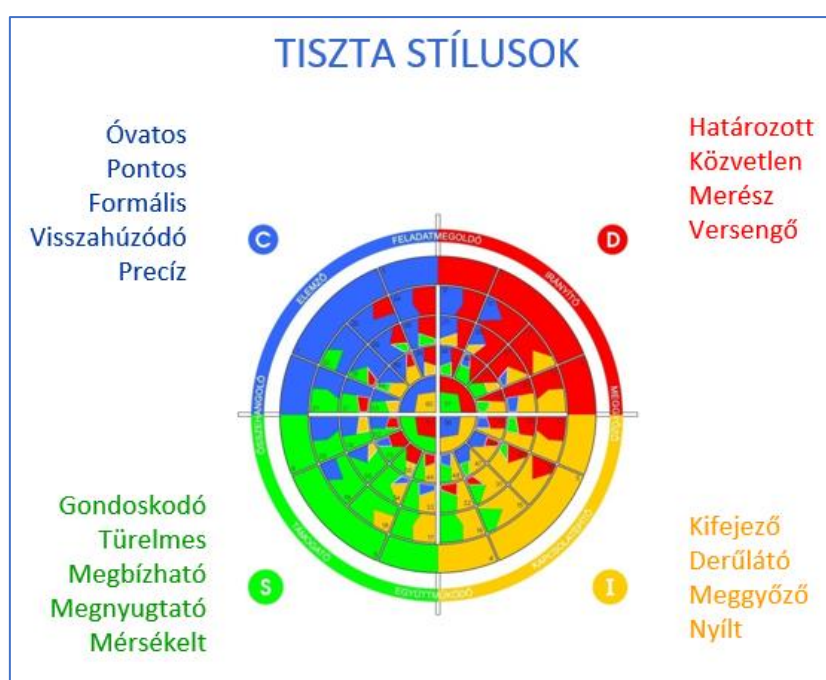
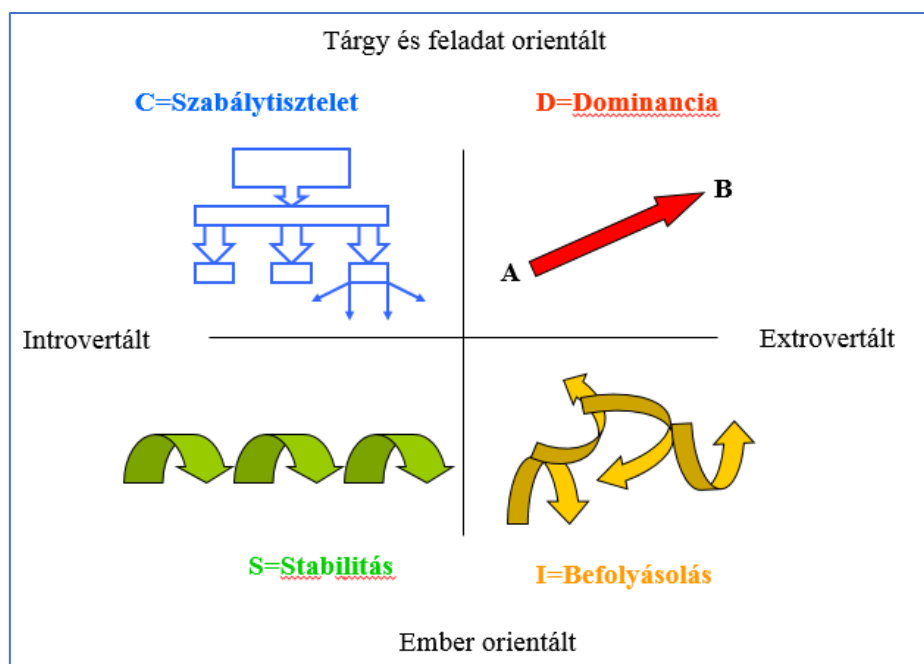
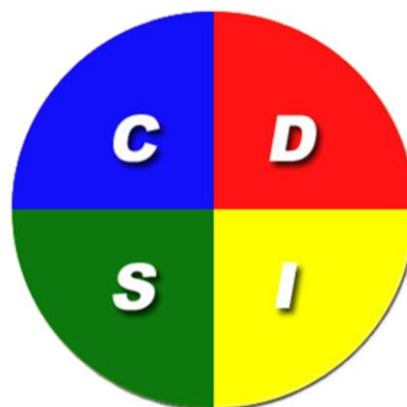
**Tudatos**

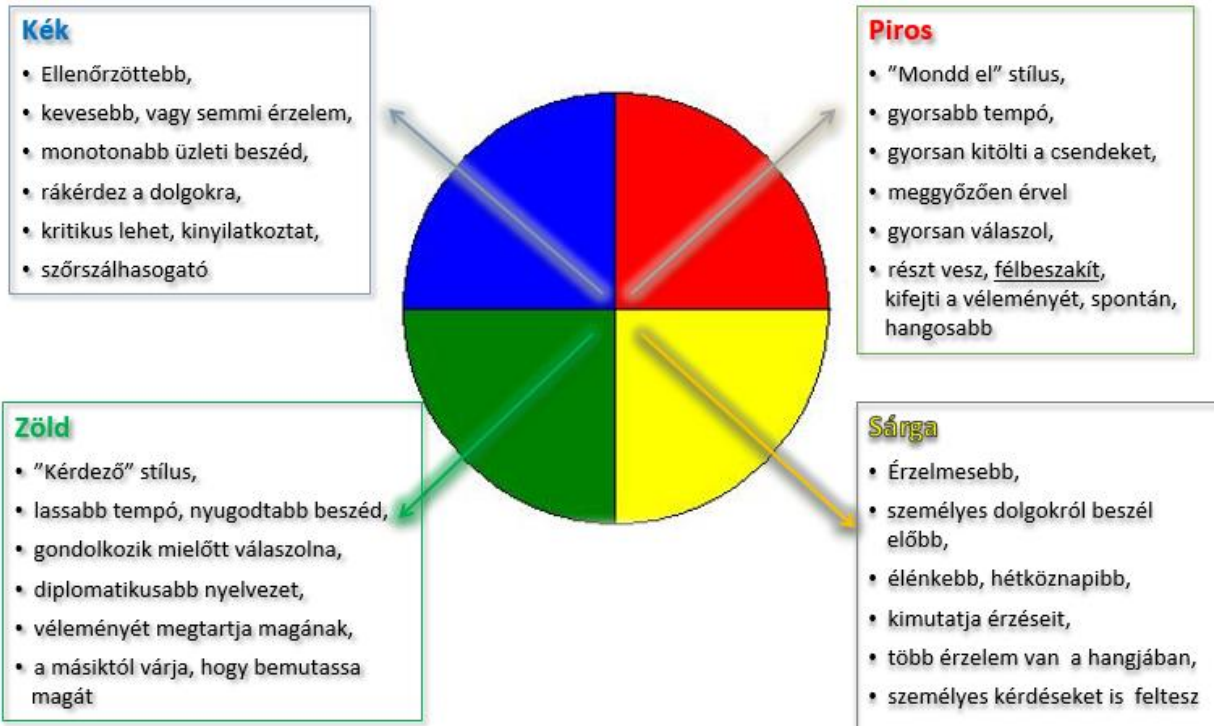
**Türelmetlen**

**Összehasonlító**

Viselkedj úgy másokkal, ahogyan ők szeretnék, hogy velük viselkedjenek! De hogyan?





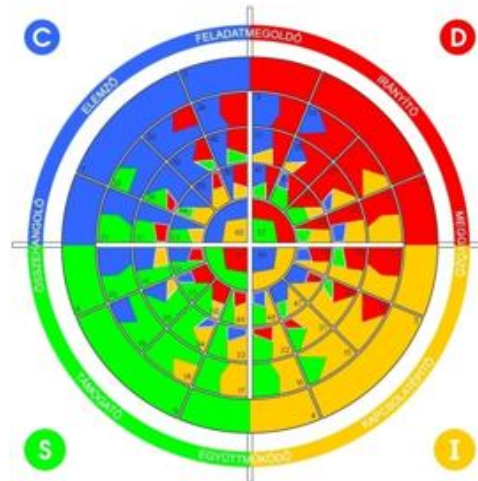


## AHOGY MI LÁTJUK MAGUNKAT



# AHOGY MÁSONK LÁTNÁK MINKET

Merev  
Bizalmatlan  
Hűvös  
Tartózkodó  
Bizonytalan



Erőszakos  
Domináns  
Irányító  
Intoleráns  
Arrogáns

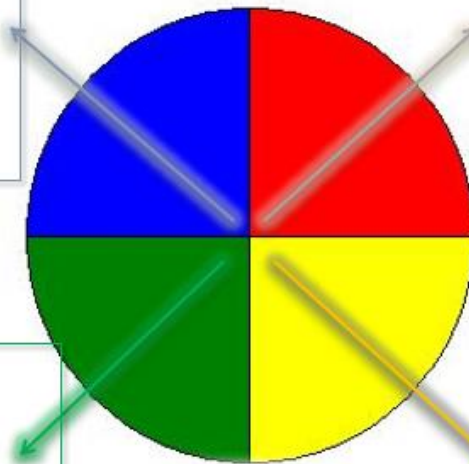
Közömbös  
Passzív  
Halgatag  
Makacs

Meggondolatlan  
Nyugtalan  
Tapintatlan  
Szertelen

## TESTBESZÉD

### Kék

- különálló,
- kevés arc kifejezés,
- formális
- nincs fizikai kapcsolat,
- a test merevebb



### Piros

- előrehajlik,
- néha erőszakos,
- gyors, türelmetlennek mutatkozik,
- másokra mutogat,
- állandó szemkontaktust tart fenn,
- gesztusokkal nyomatékosít,
- határozott kézfogás

### Zöld

- engedelmesebb, nyugodtabb,
- megszakadó szemkontaktus,
- puhább kézfogás, érintések kerülése,
- csendes viselkedés
- kevés gesztus

### Sárga

- válasza nyitott,
- több arcjáték, többet mosolyog,
- több visszajelzés gesztusokban,
- több fizikai érintés,
- erősen személyes

## ÖSZPONTOSÍTÁS

### Kék

- feladatra összpontosít
- pontos időkihasználás
- az üzletre koncentrálni
- független, ellenőrző
- elemez és értékeli
- pragmatikus

### Piros

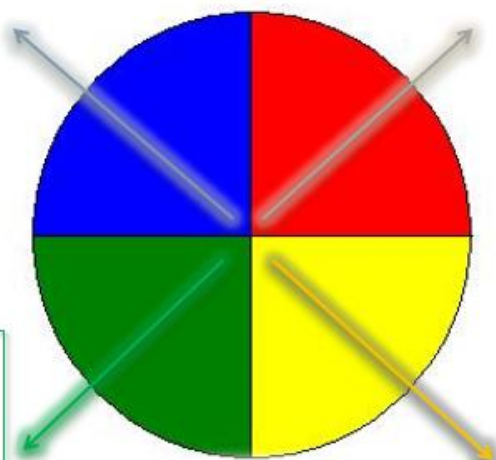
- Célorientált
- közvetlen, egyenes
- kevesebb türelem
- megkérdőjelezheti a tényeket

### Zöld

- közvetett
- koordinálásra, rendszerezésre összpontosít
- alig köt bele a megállapításokba
- visszafogott
- az átláthatóságra fókuszál és betartott ígéretekre

### Sárga

- a kapcsolatra összpontosít
- megmutatja és megosztja az érzéseit
- rugalmasan használja az időt
- élvezi mások társaságát, barátságos társalgó
- figyelmes, együttműködő



## ELVÁRÁS ÉS FÉLELEM

A Kékek elvárják, hogy **legyél független szakértő, visszafogott, feladat-orientált**. Félnek a túl nagy közelségtől és hogy nem a legjobb döntést hozzák meg.

Pirosok elvárják, hogy **legyél hivatalos, határozott, adj alternatívát**. Félnek a kudarctól és a kontroll elvesztésétől.

A Zöldek elvárják az **őszinteséget, becsületességet, megbízhatóságot**. Félnek attól, hogy kihasználják, becsapják őket.

A Sárgák elvárják a **figyelmességet, kedvességet**. Félnek a visszautasítástól és a környezet figyelmen kívül hagyásától.

## Kék

### HOGYAN ADJ EL NEKI?

- Adj mindig pontos információt
- Adj neki szakmai leírást
- Osszál meg vele, kísérleti eredményeket, statisztikai adatokat
- Ajánlj neki szakújságot, vagy online anyagot, amit tanulmányozhat
- Legyél nagyon precíz

- Tartasd be a szabályokat
- A szakmaiságra alapozz
- Ne érintsd meg
- Ne bizalmaskodj
- Engedd, hogy beszéljen

#### **TERMÉKÉRVEK**

- A talp anyaga, és a betét egysége adja a beépített rezgéscsillapítást
- Az öt ponton alátámasztott anatómiai talpbetét egyenletes súlyelosztást biztosít és tehermentesíti a gerincoszlopot, kíméli az ízületeket.
- 130 éve óvja a lábak egészségét
- Közel 40 országban kapható
- Magyar cipésmesterek remekei

### **Piros**

#### **HOGYAN ADJ EL NEKI**

- Legyél gyors, ne várakoztasd
- Kínálj neki megoldást
- Adj választási lehetőséget neki
- Ismertesd a döntései következményét
- Legyél határozott
- Mutasd be neki, hogy hogyan fogja a Te termékeddel elérni a célját
- Mutasd be neki, hogy milyen idő és célveszteségei lesznek, ha nem a Te terméked mellett dönt

#### **TERMÉKÉRVEK**

- Az egyetlen márka a piacon, ami orvostechnikai eszközként regisztrált
- Csak a Berkemann ad egy év garanciát
- Ár/érték arányban verhetetlen

### **Sárga**

#### **HOGYAN ADJ EL NEKI**

- Vedd észre, amint belép
- Legyél vele kedves és közvetlen
- Kínáld kávéval, vagy adj neki apró ajándékot (promó)
- Illusztráld a megoldást
- Csevegj vele
- Ne térj azonnal a tárgyra
- Óvatosan tereld vissza a témához
- Dicsérd meg, hogy jól néz ki

#### **TERMÉKÉRVEK**

- Nemcsak a tradíciókhoz ragaszkodik, a trendeket, a divatot is szem előtt tartja
- A Berkemannak már számos ismert ember is bizalmat szavazott
- Egyedi és stílusos
- Biztos, hogy meg fogják kérdezni, hogy hol vette ezt a lábbelit

## Zöld

### HOGYAN ADJ EL NEKI

- Ne siettesd
- Legyél vele nyugodt
- Ne legyél harsány (ne beszélj hangosan, erőteljesen, agresszívan, túl erőteljesen)
- Mindig tartasd be az ígéretedet
- Mesélj sztorikat arról, hogy kinek miben segítettél, miért bízhat meg benned
- Legyél humánus

### TERMÉKÉRVEK

- Megbízható
- Tradicionális, német márka
- Természetes anyagból készül, európai legjobb minőségű bőrből
- Csak a Berkemann ad egy év garanciát

### BEVÉTELNÖVELŐ KOMMUNIKÁCIÓ

1. Ismerjük meg önmagunkat, erősségeinket és fejlesztendő területeinket!
2. Tanuljuk meg felismerni mások viselkedési stílusát!
3. Bánjunk úgy az ügyféllel, ahogy ő szeretné, hogy bánjanak vele! DISC!